

PTE ÁJK-KTK Könyvtár

KH 1425

DOKTORI ÉRTEKEZÉS

Kuti Éva

2002

PÉCSI TUDOMÁNYEGYETEM
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR
GAZDÁLKODÁSTANI ÉS SZERVEZÉSTUDOMÁNYI DOKTORI ISKOLA

KTK
OT
334
L 99

Kuti Éva
A NONPROFIT SZERVEZETEK FINANSZÍROZÁSA
Források és döntési mechanizmusok,
hazai és nemzetközi tapasztalatok

Témavezető: Farkas Ferenc

PTE Egyetemi Könyvtár



P000818779

2 melléklettel

PÉCS, 2002

Pécsi Egyetemi Könyvtár
Közg. Tagozat
KH 1425

Pécsi Egyetemi Könyvtár
Közg. Tagozat
KH 1425 sz.

TARTALOM

Táblák jegyzéke	3
Ábrák jegyzéke	4
1. Bevezetés: Kutatási kérdések és hipotézisek	5
2. A bevételi források és döntési kompetenciák összefüggései és alapmodellje	11
2.1. A nonprofit elméletek és a döntésemélet	11
2.2. A finanszírozási döntések mechanizmusai	14
3. A különböző döntéshozók és döntési mechanizmusok szerepe a nonprofit szektor finanszírozásában	23
3.1. A bevételek szerkezete döntéshozók és döntési mechanizmusok szerint	23
3.2. A bevétellel nem rendelkező nonprofit szervezetek	34
3.3. A nonprofit szervezetek összetétele domináns finanszírozási mechanizmusok szerint	36
4. A finanszírozási mechanizmusok jellegzetességei: döntések, döntéshozók, befolyásolási lehetőségek	46
4.1. Törvényben, jogszabályban rögzített elosztási mechanizmusok	46
4.2. Központi állami újraelosztási döntések	52
4.3. Helyi, önkormányzati újraelosztási döntések	57
4.4. A magánszféra különböző szereplői által hozott újraelosztási döntések	63
4.5. Részvételi, kapcsolódási jellegű döntések	83
4.6. Fogyasztói, vásárlói döntések	87
4.7. Pénzpiaci mechanizmusok	96
5. Látható és láthatatlan pénzáramlások, közvetlen és közvetett támogatások	101
5.1. Magándöntések közpénzekről	102
5.2. A „láthatatlan” költségvetési támogatások	107
5.3. Az adókedvezmények útján kapott közvetett támogatásokat is tartalmazó bevételek források szerinti összetétele	109
6. Összefoglalás, következtetések	112
Irodalom	118
Függelék	126

TÁBLÁK JEGYZÉKE

1. A nonprofit szektor bevételei bevételi források szerint, 1990, 1995, 2000	7
2. Finanszírozási források és döntési mechanizmusok	15
3. A nonprofit szektor bevételeinek megoszlása döntési mechanizmusok szerint néhány fejlett országban, 1990	24
4. A magyarországi nonprofit szektor bevételeinek megoszlása döntési mechanizmusok szerint, 1990, 1995, 2000	24
5. A bevételi szerkezet átalakulásának irányai, 1990–2000	28
6. A bevétellel rendelkező nonprofit szervezetek összetétele domináns finanszírozási mechanizmusok szerint, 2000	38
7. Korrelációs kapcsolatok a nonprofit szektor bevételeinek nagysága és a finanszírozási szerkezet között, 2000	44
8. A törvényben, jogszabályban rögzített elosztási mechanizmusokon keresztül bevételekhez jutó nonprofit szervezetek sajátosságai, 2000	47
9. A központi állami újraelosztási döntések révén bevételekhez jutó nonprofit szervezetek sajátosságai, 2000	55
10. A helyi, önkormányzati újraelosztási döntések révén bevételekhez jutó nonprofit szervezetek sajátosságai, 2000	58
11. A magánszférában hozott újraelosztási döntések révén bevételekhez jutó nonprofit szervezetek sajátosságai, 2000	65
12. A részvételi, kapcsolódási döntések révén bevételekhez jutó nonprofit szervezetek sajátosságai, 2000	84
13. A fogyasztói, vásárló döntések nyomán bevételekhez jutó nonprofit szervezetek sajátosságai, 2000	88
14. A pénzpiaci mechanizmusok révén bevételekhez jutó nonprofit szervezetek sajátosságai, 2000	96
15. Sajtóbeszámolók a nonprofit szervezetek vagyonszertéssel járó befektetéseiről	98
16. A lakossági adományok adókedvezménye, 2000	105
17. A vállalati adományok adókedvezménye, 2000	106
18. A nonprofit szektor által élvezett adókedvezmények becsült értéke, 2000	109
Függelék	
I. A nonprofit szektor bevételei döntési mechanizmusok szerint, 2000	126
II. A bevétellel rendelkező nonprofit szervezetek összetétele a különböző döntési mechanizmusok finanszírozásukban játszott szerepe szerint, 2000	127
III. A bevétellel rendelkező nonprofit szervezetek bevételei a különböző döntési mechanizmusok finanszírozásukban játszott szerepe szerint, 2000	127
IV. A magyarországi nonprofit szektor bevételei tevékenységi területek és döntési mechanizmusok szerint, 2000	128
V. A magyarországi nonprofit szektor bevételei a szervezetek jellege és döntési mechanizmusok szerint, 2000	129
VI. A magyarországi nonprofit szektor bevételei szervezettípus és döntési mechanizmusok szerint, 2000	129
VII. A magyarországi nonprofit szektor bevételei szervezetnagyság és döntési mechanizmusok szerint, 2000	129
VIII. A magyarországi nonprofit szektor bevételei a szervezetek közhasznúsági státusa és döntési mechanizmusok szerint, 2000	130
IX. A magyarországi nonprofit szektor bevételei a szervezetek székhelye és döntési mechanizmusok szerint, 2000	130

ÁBRÁK JEGYZÉKE

1. A nonprofit bevételek döntési mechanizmusok szerinti szerkezetének változásai, 1995–2000	29
2. A régi és új típusú nonprofit szervezetek bevételeinek megoszlása döntési mechanizmusok szerint, 2000	31
3. A bevétellel nem rendelkező nonprofit szervezetek összetétele, 2000	34
4. A különböző döntési mechanizmusok közvetítésével bevételhez jutó és az adott mechanizmustól függő nonprofit szervezetek aránya, 2000	37
5. A nonprofit szervezetek összetétele a számukra bevételt hozó döntési mechanizmusok száma szerint, 2000	39
6. A nonprofit szervezetek összetétele domináns bevételeik és a számukra bevételt hozó döntési mechanizmusok száma szerint, 2000	41
7. A nonprofit szektor központi újraelosztási döntések révén kapott állami támogatásának megoszlása elosztási mechanizmusok szerint, 2000	53
8. A helyi, önkormányzati újraelosztás jellegzetességei (a kiosztott támogatás tevékenységi körönkénti megoszlása) településtípusok szerint, 2000	60
9. A magánszférában hozott újraelosztási döntések révén kapott támogatások megoszlása döntéshozói csoportok szerint, 2000	66
10. A magánszférában hozott újraelosztási döntések révén támogatásban részesülő szervezetek számának és a kapott támogatások összegének megoszlása szervezetnagyság szerint, 2000	68
11. Az egyesületek megoszlása tagdíjfizetői csoportok szerint, 2000	85
12. A tagdíjat nem szedő egyesületek aránya egyes tevékenységi csoportokban, 2000	86
13. A piaci bevételek összetétele a nonprofit szektor fogyasztói, vásárlói döntésektől leginkább függő területein, 2000	90
14. A vállalkozási bevételek összetétele, 1996	94
15. A bankbetétek és az értékpapírok arányának változása, 1997–2000	99
16. A nonprofit szektor bevételeinek források szerinti összetétele, 2000	110
17. A finanszírozási mechanizmusok és a finanszírozási döntések típusai közötti összefüggés vázlatos modellje	116

1. BEVEZETÉS: KUTATÁSI KÉRDÉSEK ÉS HIPOTÉZISEK

A nonprofit szektor finanszírozásának szakirodalma az elmúlt évtizedben itthon és külföldön egyaránt rohamosan bővült. Szerte a világon könyvek százai, hetilap- és folyóiratcikkek ezrei foglalkoznak az alapítványok és egyesületek pénzügyeivel, az adományszerzés és adományosztás technikáival, a nonprofit szolgáltatások piaci értékesítésének lehetőségeivel, valamint a civil szervezetek alaptevékenységet kiegészítő vállalkozásaival. Mind több figyelmet kapnak a különböző bevételszerző tevékenységek összehangolásának problémái, s egyre inkább előtérbe kerülnek a működés biztonságának, a pénzügyi stabilitás megteremtésének elméleti és gyakorlati kérdései. Egymás után jelennek meg olyan szociológiai kutatások eredményei, amelyek a finanszírozási, támogatási döntések „főszereplőinek” viselkedési jellemzőit és motivációját próbálják meg feltárni.

Egyre több a szektor egészére, a bevételi szerkezet elemzésére összpontosító tanulmány is. Az utóbbi néhány évben fokozatosan hozzáférhetővé váltak azok a nemzetközi összehasonlító adatok, amelyek lehetővé teszik, hogy az egyes országok kutatói hazai nonprofit szektorukat a külföldi tapasztalatok fényében vizsgálják. Ezzel párhuzamosan új elméleti irányzatok is megjelentek, érzékelhetővé vált az a törekvés, hogy a nyolcvanas évek alapvetően közgazdasági megközelítését árnyaltabb, a társadalomtudomány teljes fegyvertárát felvonultató, empirikusan is tesztelhető hipotézisekre építő elemzések váltsák fel.

A magyarországi nonprofit kutatás az 1990-es évek elejétől folyamatosan „benne volt a fősodorban”. Sokasodó programjai elsősorban ugyan a hazai fejlődési folyamat nyomon követésére törekedtek, de a kutatási témákat, gondolkodási irányokat és a módszereket tekintve a nemzetközi trendekkel is összhangban maradtak. Ennek köszönhető, hogy már az évtized első évéről is rendelkezésre állnak a nonprofit szektor finanszírozására vonatkozó alapinformációk, az 1993 óta bekövetkezett változásokat pedig folyamatos idősor segítségével lehet tanulmányozni.¹

Az 1990-es reprezentatív adatgyűjtést a Johns Hopkins University nemzetközi összehasonlító programjának keretében, a Nonprofit Kutatócsoport szervezésében hajtottuk végre. A kérdőívben egyaránt érvényesítettük az összehasonlíthatóság szempontjait és a hazai sajátosságokat. Az általunk alkalmazott bontások általában részletesebbek voltak a nemzetközi programban megkívántnál (külön kezeltük például a központi költségvetési és az

¹ A korábbi, 1862-es, 1878-as, 1932-es, 1970-es, 1980-as és 1989-es egyesületi felvételek (Magyarország különböző egyletei, 1862; Vargha, 1880; Dobrovits, 1936, Egyesületek Magyarországon, 1970, 1980, 1989) során még nem gyűjtöttek a mostanihoz hasonló részletességű bevételi adatokat.

önkormányzati finanszírozást, elkülönítettük a külföldről érkező adományokat). Így lehetőség nyílt olyan átcsoportosításokra, amelyek a hazai helyzet elemzésében nélkülözhetetlennek látszottak, s ugyanakkor az adatok nemzetközi összehasonlíthatóságát is sikerült biztosítani.

A rendszeres nonprofit statisztika kérdőívének kialakítása során a Központi Statisztikai Hivatal lényegében a Nonprofit Kutatócsoport által alkalmazott bevételi csoportosítást vette át és fejlesztette tovább. Az évente ismételt adatfelvétel tapasztalatai alapján a bevételi tábla valamelyest bővült, s miközben részletesebbé és jobban elemezhetővé vált, egyre inkább alkalmazkodott a magyarországi sajátosságokhoz. Ugyanakkor nőttek a különbségek az időközben megismételt nemzetközi összehasonlító kutatás során használt és a hazai csoportosítások között, megszűnt az a teljes átjárhatóság, amely az 1990-es felvétel során még biztosított volt.²

A magyar nonprofit kutatás tehát már a kezdetektől fogva stabil empirikus bázisra támaszkodhatott. A KSH rendszeresen közölte a bevételekre vonatkozó statisztikai információkat. Egymás után jelentek meg a nonprofit bevételek speciális összetevőivel (például az önkormányzati támogatásokkal, lakossági adományokkal, 1%-kal) foglalkozó vizsgálatok eredményei (Bódi, 2001; Csegény – Kákai, 2002; Czakó és szerzőtársai, 1995; Harsányi és szerzőtársai, 2000; Horváth – Péteri, 1993; Kuti, 1996b és 1998; Lévai, 1996 és 1998; Mészáros – Sebestény, 1998; Sebestény, 1998, 2002; Szabó, 2000; Széman, 1996; Vajda – Kuti, 2000). A finanszírozási adatok széles körben és igen részletes bontásokban álltak rendelkezésre.

Mindennek ugyanakkor megvolt az árnyoldala is. Az évek óta ismétlődő, megszokott csoportosítások jogosultságát egy idő után már senkinek nem jutott eszébe megkérdőjelezni. Az elemzések egyre inkább rutinszerűvé váltak és a kisebb-nagyobb szerkezetváltozások regisztrálására szorítkoztak. Ha egyes kutatók (például Harsányi, 1997, Vajda, 1999) felvetettek is olyan kérdéseket, amelyek megválaszolásához a rendelkezésre álló adatok nem nyújtottak elegendő támpontot, magát a bevételi csoportosítást ők is adottságnak tekintették. Erről a kérdéskörrel – sajátos módon – még annak a David Horton Smith-nek (1997) sem volt bíráló szava, aki egyébként az egész nemzetközi összehasonlító programot megsemmisítő kritikával illette. Szintén nem érintette a bevételi csoportosítás problémáit Sebestény István (2001) abban az írásában, amelyben pedig a nonprofit szervezetek teljesen új szempontú, az eddiginél lényegesen komplexebb osztályozási rendszerének kialakítására tett javaslatot.

² Ezt a problémát valószínűleg az fogja megoldani, ha a statisztikai hivatalok világszerte alkalmazni kezdik az ENSZ Statisztikai Hivatalának 2002 tavaszán elfogadott ajánlásait (Handbook..., 2002). Ezek értelmében minden hivatalos statisztikai szolgáltatásnak azonos fogalmak és módszertan alapján kellene feltérképeznie saját országának nonprofit szektorát.

A jelenség magyarázata valószínűleg az, hogy a nonprofit szektorban dolgozó gyakorlati szakemberek és a kormányzati szféra civil szervezetekkel kapcsolatos politikájának alakítói eleinte alig-alig játszottak szerepet a kutatási kérdések megfogalmazásában. Hiába voltak a nemzetközi összehasonlító kutatásnak minden résztvevő országban tanácsadó testületei, a kutatás tárgyát és módszertani megoldásait korántsem befolyásolták olyan erőteljesen, mint akkor teheték volna, ha a vizsgálatok „a szektor megrendelésére”, gyakorlati kérdések megválaszolása érdekében indulnak. Így alakulhatott ki a bevételi struktúra elemzésének az a mostanra általánosan elfogadottá vált megoldása, amely lényegében megelégszik a „látható” pénzmozgások regisztrálásával.

1. tábla

A nonprofit szektor bevételei bevételi források szerint, 1990, 1995, 2000

Millió Ft

Bevételi forrás	1990*	1995**	2000
Normatív költségvetési támogatás	384,9	3 707,8	26 365,2
Normatív önkormányzati támogatás		590,7	2 538,6
Nem normatív költségvetési támogatás	4 682,4	24 720,8	59 933,7
Központi alapoktól kapott támogatás		6 003,3	19 586,6
ÁFA visszatérítés	2 992,2
Nem normatív önkormányzati támogatás	745,1	5 888,8	23 873,0
Költségvetési intézménytől kapott támogatás			1 267,0
Személyi jövedelemadó 1%-a	–	–	3 643,1
Átengedett iparüzési adó	–	..	718,0
Összes állami támogatás	5 812,4	40 911,4	140 917,4
Vállalati támogatás	2 959,9	14 046,9	25 207,5
Lakossági támogatás	546,9	4 309,3	11 168,7
Külföldi támogatás	2 550,2	16 406,8	31 578,2
Támogatás nonprofit szervezetektől	1 412,6	7 729,6	12 038,6
Összes magántámogatás	7 469,6	42 492,6	79 993,0
Tagdíjbevétel magánszemélyektől	3 672,5	7 432,0	11 341,6
Tagdíjbevétel jogi személyektől		9 667,9	17 763,2
Alaptevékenység ár- és díjbevétele	2 540,2	24 722,0	133 058,2
Alaptevékenység értékesítési bevétele	2 453,7	2 453,4	20 942,5
Alaptevékenység összes bevétele	8 666,4	44 275,3	183 105,5
Kamatbevételek, kamatjöváírás	2 510,2	12 313,3	11 282,2
Pénzügyi műveletek bevétele		9 222,2	11 047,9
Vállalkozási bevétel	6 406,1	30 562,1	65 228,3
Gazdálkodási tevékenység összes bevétele	8 916,3	52 097,6	87 558,4
Hitel- és kölcsönfelvétel	..	1 704,2	2 898,9
Egyéb bevétel	505,5	435,2	1 034,8
Összes bevétel	31 370,2	181 916,3	495 508,0

Forrás: Kuti (1996b), Bocz és szerzőtársai (1997), Bocz és szerzőtársai (2002)

* A külföldi támogatások értékét az összehasonlíthatóság érdekében az 1990-es adatokban is elkülönítve tüntetem fel.

** A hivatkozott KSH-kiadványban közölt 1995-ös adatokból az idősor tartalmi egységesítése érdekében leválasztottam az önkéntes kölcsönös biztosítópénztárak bevételeit.

Mint az *1. tábla* mutatja, a bevételek elemzése során használt csoportosításnak ez a jellegzetessége az elmúlt 10 év során bekövetkezett kisebb változások ellenére mindvégig megmaradt. Ez az osztályozási rendszer – éppen viszonylagos állandóságának köszönhetően – kiválóan alkalmas a finanszírozási szerkezet változásainak nyomon követésére, s annak elemzésére, hogy a magyarországi struktúra mennyiben különbözik a külföldi nonprofit szektorok forrásmegoszlásától. Felvethetők ugyanakkor olyan, nem kevésbé fontos kutatási kérdések is, amelyek megválaszolásához új megközelítésekre, az adatok és információk eddigiektől eltérő csoportosítására és értelmezésére van szükség.

Ennek az értekezésnek az a célja, hogy két új szempont mentén, új kutatási irányokat nyitva és bizonyos mértékig gyakorlat-orientáltabban elemezze a magyar nonprofit szektor, s ezen belül a különböző típusú szervezetek finanszírozását. Olyan kérdések vizsgálatára vállalkozik, amelyeket az elmúlt 10 év látható pénzmozgásokra koncentráló empirikus munkái (beleértve a szerző ilyen tárgyú írásait is) nemcsak megválaszolatlanul hagytak, de valójában meg sem fogalmaztak.

Közülük az *első* voltaképpen minden bevételszerzési stratégia egyik kulcskérdése: *Kik és milyen mechanizmusok útján döntenek azokról az összegekről, amelyeket a nonprofit szervezetek meg kívánnak szerezni?* Mekkora összegek fölött rendelkeznek a különböző döntéshozók? Milyen megfontolások irányítják választásaikat? Hogyan befolyásolhatók ezek a döntések? Kitapinthatók-e mögöttük valamiféle prioritások? A különböző típusú nonprofit szervezetek számára mennyire „hozzáférhetők” a különböző döntéshozói csoportok? Mit érdemes mérlegelniük a civil szervezetek vezetőinek, amikor a szakmai tevékenység pénzügyi megalapozásáról gondolkodnak? Ezeknek a kérdéseknek a körülménye, a releváns statisztikai és kutatási információk feldolgozása, valamint az idevágó hazai és külföldi tapasztalatok áttekintése egyszerre szolgálhatja a magyar nonprofit szektorban zajló folyamatok mélyebb megértését, s eredményezhet olyan ismereteket, amelyek a nonprofit szervezetek választott vezetőinek és menedzsereinek mindennapi munkáját is segítik.

A *második* kérdéskör vizsgálata inkább a szektor egésze iránt érdeklődők, a társadalomkutatók, a civil szférával foglalkozó politikusok, kormányzati irányítók és a nonprofit ernyőszervezetek számára ígér fontos információkat. A megválaszolásra váró kérdés az, hogy *milyen tényleges forrásmegoszlás rejlik a látható pénzmozgások mögött, végső soron milyen forrásokból történik a nonprofit szektor finanszírozása*, ahogy Gosztonyi Géza (1997) fogalmazta egyik tanulmánya címében: *Ki fizeti a révést?* Ezzel kapcsolatban elegendő arra utalni, hogy az adórendszeren keresztül a civil szervezetek számos olyan közvetett költségvetési támogatásban részesülnek, amely vagy teljes egészében rejtve marad

(különböző mentességek révén „megspórolt” adók, vámok, illetékek), vagy egészen más forrásból (például magánadományozóktól) érkező támogatásként jelenik meg. A tisztánlátás, a nonprofit szolgáltatások tényleges költségeinek és a teherviselés arányainak megismerése számottevően gazdagíthatja a közfeladat-ellátás körüli viták érvrendszerét, s hozzájárulhat a szektorral kapcsolatos politika szakmai megalapozásához.

A kutatás arra a feltevésre épül, hogy az *interdiszciplináris megközelítés*, a legkülönbözőbb tudományos műhelyekben felhalmozott *elméleti ismeretek és empirikus adatok* egymással való összevetése és szisztematikus másodelemzése hozzásegíthet a nonprofit szektor finanszírozási kérdéseinek mélyebb megértéséhez. Az előzetes vizsgálódás alapján megfogalmazható legfontosabb hipotézisek a következők.

1. hipotézis: A magyar nonprofit szektor finanszírozási szempontból erősen differenciált. Kidolgozható egy olyan, *empirikusan is alkalmazható tipológia*, amely lehetővé teszi, hogy a különböző döntéshozói csoportoktól függő nonprofit szervezeteket egymástól jól megkülönböztethető csoportokba soroljuk. Sztochasztikus összefüggés mutatható ki a finanszírozás típusa valamint a szervezeti forma, gazdasági erő és tevékenységi jellemzők között.
2. hipotézis: A különböző finanszírozási típusokhoz igazodva a hazai és külföldi nonprofit szakirodalomban felhalmozott ismeretek, valamint a döntéselméleti modellek felhasználásával körvonalazhatók olyan *forrásteremtő stratégiák*, amelyek a gyakorlatban is sikerrel kecsegtetnek.
3. hipotézis: Az adókedvezmények és egyéb „láthatatlan” támogatások figyelembevétele valamelyest módosítja ugyan a *nonprofit szektor bevételi szerkezetét*, de nem változtat azon a tényen, hogy a szektor állami támogatottsága nemzetközi összehasonlításban (különösen Nyugat-Európához képest) igen alacsony.

A felhasznált módszerek alkalmazkodnak a vizsgálat multidiszciplináris megközelítéséhez. Az elemzés gondolati megalapozásához a döntéselmélet (March, 2000; Simon, 1982a, 1982b, 1995; Zsolnai, 2000) és a nonprofit elméletek (Ben-Ner, 1986; Hansmann, 1991; James, 1991; Salamon, 1991; Salamon – Anheier, 1996; Weisbrod, 1991) szolgálnak kiindulási pontként. A finanszírozási tipológia kialakítása során mindazokat a tartalmi információkat felhasználom, amelyek a nonprofit szektor bevételeinek összetételéről – akár a nemzetközi összehasonlító kutatásokból, akár a hazai elemzésekből – rendelkezésre állnak. Támaszkodom ugyanakkor a statisztika és a matematikai statisztika módszertani apparátusára is. A finanszírozási típusok körvonalazásához a cluster-analízist hívom

segítségül. A különböző finanszírozási megoldások és a szervezeti jellemzők közötti összefüggések feltárása részben a korreláció-számítás, részben a leíró statisztika hagyományos módszereivel történik. Az empirikus vizsgálatot a KSH-nak arra a (2000-es) nonprofit adatbázisára alapozom, amely a számítások elvégzésének időpontjában, 2002 nyarán a legfrissebbnek számít. Ebben az adatbázisban valamennyi olyan hivatalosan bejegyzett, önálló jogi személyiségű alapítvány, közalapítvány, egyesület, köztestület, közhasznú társaság, szakmai, munkavállalói és munkáltatói érdekképviselő szerepel, amely 2000-ben működött. (A Központi Statisztikai Hivatal mindazokat a nonprofit szervezeteket működőnek tekinti, amelyek se a bíróságnak, se a KSH-nak, se magán a statisztikai kérdőíven, se külön levélben nem jelzik megszűnésüket vagy átmeneti szünetelésüket. Ez a sokaság 2000-ben 47 144 szervezetet foglalt magában.)

A statisztikai adatok és módszerek alkalmazásával ezúttal nem az a célom, hogy a magyar nonprofit szektor finanszírozási helyzetéről áttekintést adjak. (Ezt a nemzetközi összehasonlító kutatások résztvevőjeként és a szektorra vonatkozó éves statisztikai jelentések egyik szerzőjeként rendszeresen megteszem.) A mondanivaló empirikus alátámasztásának és tesztelésének most elsősorban az a funkciója, hogy a kutatót „földközben” tartsa. Elegánsabban szólva: azért törekszem az azonnali operacionalizálásra, mert a mérés lehetőségeinek figyelembevétele fegyelmező erővel bír. Ez a megoldás mintegy automatikusan biztosítja, hogy a döntően külföldi (jórészt angolszász) elméleti irodalomból kihámozható általános törvényszerűségeket összevessem a hazai tapasztalatokkal, s megállapításaim ne rugaszkodjanak el a mai magyar valóságtól. Ez nemcsak érvényességi, hanem felhasználhatósági szempontból is nagyon fontos.

Óhatatlanul felvetődik ugyanis a kérdés, hogy – amennyiben a vizsgálat fent megfogalmazott hipotézisei igazolhatók – milyen gyakorlati következtetések adódnak ezekből a kutatási eredményekből. Feladatommak tekintem, hogy az elemzés során legalábbis kísérletet tegyek ilyen következtetések levonására, s áttekintsem a tudományos megállapítások hétköznapi hasznosításának lehetőségeit.

2. A BEVÉTELI FORRÁSOK ÉS DÖNTÉSI KOMPETENCIÁK ÖSSZEFÜGGÉSEI ÉS ALAPMODELLJE

A nonprofit szektor kialakulásának és megerősödésének okait kereső, a nonprofit szervezetek társadalmi-gazdasági funkcióinak megértésére törekvő elméleti írások sokszor egymással is élesen vitatkoznak. Egyetlen ponton mégis kimutatható közöttük bizonyos egyetértés. Bár szerzőik igen különböző módokon magyarázzák a szektor létrejöttét, kimondva-kimondatlanul mindannyian abból indulnak ki, hogy *a nonprofit szervezetek létrehozása és működtetése önkéntesen hozott tudatos döntések, az előnyök és hátrányok mérlegelésén alapuló választások eredménye*. A szakirodalom ezt az *önkéntességet és tudatosságot* tekinti a civil szféra egyik legfontosabb, ha nem a legfontosabb jellegzetességének, amely a nonprofit szektort jól érzékelhetően megkülönbözteti a gazdaság másik két szektorától.

2.1. A nonprofit elméletek és a döntéselmélet

Feltűnő ugyanakkor, hogy – az önkéntes és tudatos döntéseket egyébként axiómaként kezelő – nonprofit elméletek mennyire figyelmen kívül hagyják a döntéselmélettel foglalkozó kutatók munkáit. Miközben olyan magyarázó tényezőket sorakoztatnak fel, mint

- az állam által kielégítetlenül hagyott szükségletekre adott közösségi válaszok (Weisbrod, 1991),
- a piaci szolgáltatók iránti fogyasztói bizalmatlanságból, s az ezzel összefüggő magas tranzakciós költségekből levezethető, a nem-profitvezérelt szervezeteket preferáló vásárlói magatartás (Ben-Ner, 1986; Hansmann, 1991),
- a nonprofit szolgáltatók ideológiai és politikai törekvései (James, 1991),
- a társadalmi problémák megoldására irányuló magánkezdemenyvezések és jótékonyág (Salamon, 1991),

meg sem próbálják tisztázni a háttérben zajló döntési folyamatokat. Nem vizsgálják, hogy azokra mennyiben érvényesek a döntéselméleti kutatások által feltárt törvényszerűségek, mi több, hallgatólagosan a „civil döntések” különlegességét feltételezik. Ezt az inkább ösztönös, mint tudatos elzárkózást részben valószínűleg a civil társadalomhoz, a jótékonyághoz és a szolidaritáshoz kötődő fogalmak értéktelítettsége magyarázza, részben pedig az, hogy a civil szférában a szabadságfok valóban magasabb, a szereplők és az alternatívák száma valóban nagyobb, mint a gazdaság egyéb szektoraiban.

Az állami szektor méreteiről és szerkezetéről – a történelmileg és gazdaságilag adott lehetőségek és korlátok figyelembevételével – a politikusok és kormányzati vezetők szűk csoportja dönt, arra az egyénnek mint választópolgárnak (s esetleg mint érdekképviselői szervezetek tagjának, társadalmi mozgalmak résztvevőjének) csak hosszabb távon és nagyon közvetett módon van hatása. A közintézményekkel való kapcsolatokban igen sok a kényszer-elem (pl. adók, illetékek, hatósági engedélyek stb.), s a közszolgáltatások (állami oktatás, egészségügy stb.) igénybevételével szemben is legfeljebb a leggazdagabbak szűk csoportja találhat piaci alternatívákat. Az állampolgárnak finanszírozói (adófizetői) és fogyasztói mivoltában egyaránt igen korlátozottak a befolyásolási lehetőségei, átgondolt, magát a struktúrát átalakító, közvetlen hatásokkal járó döntéseket legfeljebb kivételesen hozhat.

A piaci szférában – legalábbis a közgazdasági modellek feltevései szerint – sokkal nagyobb a tudatos egyéni döntések szerepe. Fogyasztóként, vásárlóként szabadon választhatunk a termelők által kínált javak és szolgáltatások között; a fogyasztói magatartás orientálja a termelést, s ezáltal visszahat a kínálatra is. Mi több, ennek a magatartásnak a racionalitásán múlik a klasszikus piacgazdaság egészséges működése. A fogyasztói döntés azonban még ideáltipikus formájában³ is csak mikroszinten tudatos, a makroszintű strukturális hatásokkal a piaci szereplők már csak a következmények formájában találkoznak, s korántsem garantált, hogy azokat összefüggésbe hozzák saját viselkedésükkel. Amennyiben mégis eljutnak egy-egy ilyen összefüggés (például az eldobható csomagolású termékek környezetszennyező hatása) felismeréséig, s időt, pénzt és fáradságot nem kímélve ellenállnak a kínálati oldal nyomásának, akkor is szembesülniük kell azzal a problémával, hogy az egyes vásárló felelős döntéseivel legfeljebb a saját lelkiismeretét tudja megnyugtítani, a trendek érzékelhető befolyásolására semmi esélye nincs.

Mindazok számára, akik szűknek érzik a választópolgár és a fogyasztó mozgásterét, a nonprofit szervezetek kínálnak intézményes lehetőséget arra, hogy közvetlenebbül, kézzelfoghatóbban és nagyobb hatásfokkal vegyenek részt a társadalompolitika alakításában, befolyásolják a közjavak kínálatát, esetleg aktívan is bekapcsolódjanak azok előállításába. Ugyanakkor a többi (politikai, kormányzati, vállalati stb.) szereplőkkel is előfordulhat, hogy olyan problémát érzékelnek, amelyre saját szerepkörükben nem találják a megoldást, s szükségesnek érzik az abból való kilépést, a nonprofit szervezeti formák igénybevételét, esetenként a szektorközi együttműködést.

³ A nonprofit szakirodalom általában azt feltételezi, hogy amikor olyan tényezők (például a vásárlók és eladók közötti információs aszimmetria, a „potyautas probléma” stb.) erősödnek fel, amelyek a gyakorlatban ennek a döntésnek mind a szabadságát, mind a racionalitását megkérdőjelezzik, akkor már nem a piaci, hanem a közösségi megoldásoké a főszerep.

Az eredeti szerepkörből való kilépés eleme az elméleti írásokban különösen nagy hangsúlyt kap. Bármilyen legyen is a tényleges magyarázatuk a nonprofit szervezetek létrejöttére, a nonprofit jelenség teoretikusai megegyeznek abban, hogy ez az a szektor, ahol a döntéseket nem a puszta önérdék diktálja, hanem attól eltérő megfontolások alapozzák meg. Figyelmet kívül hagyják ugyanakkor azt a tényt, hogy az utóbbi évtizedekben már a gazdasági szférára koncentrált elmélet is túllépett a csupán az egyéni haszonfüggvények maximalizálását célzó racionális döntések (Csontos, 1998) feltételezésén.

Először az nyert bizonyítást, hogy többnyire még *a legegyszerűbb egyéni gazdasági döntéseink racionalitása is korlátozott*, mert „nem ismerjük az összes alternatívát, bizonytalanok vagyunk fontos külső események bekövetkeztét illetően, s nem tudjuk kiszámítani döntéseink minden következményét” (Simon, 1982a, 39. old.). De nemcsak a rendelkezésünkre álló információk hiányosak, hanem saját kognitív képességeink is, ami szintén akadályozza a racionális döntéshez ténylegesen szükséges információk kiszűrését, feldolgozását és értelmezését (Heiner, 1986). Gyakran tévedünk, amikor múltbeli tapasztalatainkból próbálunk a jövőre következtetni, továbbá hajlunk arra, hogy ne maximális eredményre, hanem inkább átlagos megelégedettségre törekedjünk (Herrnstein, 1993), adott esetben pedig a veszteségeket vagy a legrosszabb lehetőség bekövetkeztét igyekezzünk elkerülni.

A döntésemélet fejlődésének következő lépcsőfokát az jelentette, amikor a kutatók figyelme a döntéshozók normarendszere, személyi és szervezeti identitása felé fordult. A következmények logikáját szembeállították a *normavezérlés magatartás* logikájával (March, 1993, 2000), s bebizonyították, hogy a gazdasági döntések meghozatalában az önérdék mellett számos más tényező, így a kötelesség, a lojalitás, a jóakarat, az önmegvalósítás igénye, sőt, az érzelmi elkötelezettség is szerepet játszhat. Elster (1991, 40. old.) megfogalmazása szerint: „Ahhoz, hogy megértsük a többi embert, fel kell tételeznünk, hogy ők is többé-kevésbé konzisztens vágyakkal és meggyőződésekkel rendelkeznek. E feltevés alternatívája nem az irracionalitás, ami összeegyeztethető a racionalitás fogalmával, hanem a káosz.”

Az emberi vágyak, meggyőződések és az ezeket alakító társadalmi normák döntésekre gyakorolt hatásának vizsgálata a döntéshozóról alkotott képet is megváltoztatta. Létrejött a döntéseméletnek az a változata, amely „képes figyelembe venni azt a tényt, hogy a racionális cselekvő nemcsak a cselekedeteiből származó következményeket, hanem magát a cselekedetet is értékeli. A döntésemélet e változata lehetővé teszi, hogy megértsük, hogyan helyezkednek el a morális normák mint motiváló erők a cselekvést megelőző megfontolások logikai terében.” (Huoranszki, 1999, 29. old.) Innen már csak egy további lépést kellett

megtenni ahhoz, hogy kialakuljon *a felelős döntések modellje* (Zsolnai, 1998, 2000), amely a döntések kialakításának folyamatában a célracionalitás és a normakövetés mellett a többi érintett érdekeinek figyelembevételével is számol.

Ez a komplex és árnyalt megközelítés nyilvánvalóan alkalmas arra, hogy elméleti alapul szolgáljon a nonprofit szektorban zajló döntési folyamatok és a hozzájuk tartozó motivációs háttér elemzéséhez. Igaz ez mindazokban az esetekben, amikor egyéni (például adományozói vagy fogyasztói) döntések születnek. Bonyolultabb a helyzet akkor, amikor a döntéseket testületek (például bizottságok, kuratóriumok) hozzák. A *többszereplős döntések* ugyanúgy alapulhatnak a racionális és a normakövető logikán, illetve ezek valamilyen kombinációján, mint az egyéniek, de a szerkezetük ettől függetlenül kétfázisú. Az első szakaszban kerül sor a különböző szereplők közötti tárgyalásra, a személyi inkonzisztenciák egyeztetésére, a stratégiai irányok kijelölésére, a közös politika meghatározására. Ezt követi – némileg elkülönülve – a végrehajtás, a meghozott döntések gyakorlatba való átültetése (March, 2000. 118-119. old.). További bonyodalmakat okozhat, hogy a stratégiai irány meghatározása és a gyakorlati megvalósítás gyakran elválik egymástól, „rendszerint nem ugyanazok a személyek döntenek, akik a végrehajtásért felelősek... Nemcsak a döntés manipulálható tehát, hanem a megvalósítás is” (Kindler – Pápai – Zoltayné, 1991, 117. old.).

Összefoglalva: Kézenfekvőnek tűnik az a következtetés, hogy *a döntéstudományok eredményei mind a nonprofit jelenség elméleti magyarázatában, mind a gyakorlati folyamatok megértésében és befolyásolásában számottevő segítséget nyújthatnak*. Szükség van tehát az olyan, hangsúlyozottan a valódi szereplők tényleges viselkedésére koncentráló, leíró jellegű elemzésre, amely ötvözni próbálja a nonprofit és a döntéselméleti szakirodalom megközelítéseit.

2.2. A finanszírozási döntések mechanizmusai

A fentiekben elmondottaknak témánk szempontjából elsősorban azért nagy a jelentősége, mert egyenesen adódik belőle a következtetés, hogy *a finanszírozás vizsgálatában is indokolt a döntéshozók kilétére, motivációjára és a döntési mechanizmusokra összpontosító elemzés*. Akár a bevételi szerkezetet alakító tényleges döntési folyamatok megértése, akár a nonprofit szervezetek forrásteremtő tevékenységének tudományos megalapozása a cél, mindenképpen szükség van arra, hogy körvonalazzuk a finanszírozási döntések típusait, szisztematikusan áttekintsük egymáshoz való viszonyukat, s kísérletet tegyünk súlyuk és jelentőségük számszerűsítésére. Ennek a hármas követelménynek igyekszik

eleget tenni az itt következő elméleti séma (2. tábla), amelynek kidolgozása során elsősorban ugyan a logikai összefüggések megragadására törekedtem, ugyanakkor azonban az operacionalizálhatóság szempontjait is megpróbáltam szem előtt tartani.

2. tábla
Finanszírozási források és döntési mechanizmusok

Döntési mechanizmus		Forrás				
		Költségvetés	Piaci szektor	Nonprofit sz.	Külföld	Lakosság
Törvényben rögzített elosztási mechanizmusok		Normatív, fejkvótás támogatások				
Állami újraelosztási döntések	Központi állami	Nem normatív parlamenti és kormányzati támogatások Központi alapokból adott támogatások ÁFA- visszatérítések				
	Helyi, önkormányzati	Nem normatív önkormányzati és intézményi támogatások				
A magánszféra különböző szereplői által hozott újraelosztási döntések	Lakossági	SZJA 1% Lakossági támogatások adókedvez- ménye				Lakossági támogatások nettó összege
	Testületi	Nonprofit szervezetek adó- és illeték- kedvezményei		Támogatás más nonprofit szervezetektől		
	Vállalati	Vállalati támogatások adókedvez- ménye Átengedett iparüzési adó	Vállalati támogatások nettó összege			
	Külföldi	Vám- kedvezmények			Külföldi támogatások	
Részvételi, kapcsolódási jellegű döntések		Jogi személyek által fizetett tagdíjak				
		Érdekképvisel- eti tagdíj adó- kedvezménye				Magánszemélyek által fizetett tagdíjak
Fogyasztói, vásárlói döntések		Alaptevékenység ár-, díj- és értékesítési bevételei Vállalkozási bevételek				
Pénzpiaci mechanizmusok			Kamatok, pénzpiaci műveletek bevételei			

Forrás: Kuti (2001) 1041. old. – Továbbfejlesztett változat.

Már első ránézésre szembevetendő, hogy a nonprofit szektor pénzügyileg (is) sok szálon kapcsolódik a gazdaság többi szektorához és a jövedelemtulajdonosok valamennyi csoportjához. Bevételeit sok különböző forrásból, a legkülönbözőbb döntési mechanizmusok közvetítésével szerzi. Egyáltalán nem számít kivételesnek, hogy a finanszírozási döntés nem a bevétel tényleges forrásánál történik. Különösen a költségvetési támogatások közvetett formáira (a vám-, adó- és illeték-kedvezményekre) igaz, hogy azokról nem a kormányzat határoz. A kedvezmények mértékét a törvényhozás állapítja meg, a támogatás tényleges nagysága pedig azokon a szereplőkön múlik, akik a kedvezmény igénybevételére jogosító tevékenységeket végzik. Általánosságban szintén az országgyűlés határoz a normatív támogatásokról, bár a tényleges jogosultság megállapításában a kormányzati szervezeteknek is van szava. Teljesen az adófizetők döntésére van viszont bízva egy speciális költségvetési támogatás, a személyi jövedelemadó 1%-ának civil szervezetek közötti elosztása. Hasonlóan fontos szerephez jutnak az adófizető vállalkozók és vállalkozások azokon a településeken, ahol az önkormányzat lehetővé teszi számukra, hogy az iparűzési adó bizonyos hányadát közvetlenül a helyi nonprofit szervezeteknek utalják át.

Ugyanazok a döntéshozói csoportok több különböző szerepkörben (támogatóként, tagként, vásárlóként, üzletfélként) is megjelennek, s ennek megfelelően igen különböző módokon viselkedhetnek. Ugyancsak előfordul, hogy a bevétel nem konkrét, személyhez vagy valamely gazdasági szereplőhöz köthető finanszírozási döntés, hanem többé-kevésbé személytelen mechanizmusok eredménye.

Mindezeket figyelembe véve a nonprofit szervezetek finanszírozásában meghatározó szerepet játszó *döntési mechanizmusoknak öt nagy csoportját* különböztethetjük meg:

1. a törvényben rögzített elosztási mechanizmusokat;
2. az állami és magánszférában hozott újraelosztási döntéseket;
3. a részvételi, kapcsolódási jellegű döntéseket;
4. a fogyasztói, vásárlói döntéseket és
5. a pénzüpiaci mechanizmusokat.

1. A *törvényben rögzített elosztási mechanizmusok* akkor jutnak szerephez, ha bizonyos közszolgáltatások ellátását az állami szektor egyáltalán nem vagy csak részben tudja (akarja) biztosítani. Ez a helyzet több különböző okból is kialakulhat. A számos fejlett országban érvényesülő szubszidiaritási elv szerint a társadalmi szükségletekre az első választ mindig a „legközelebbi” lehetséges szolgáltatóknak, tehát igen gyakran a jótékonyági szervezeteknek kell megadniuk (Seibel, 1991). Ha az adott szükséglet kielégítését a társadalom az állami költségvetésből finanszírozandó közszolgáltatásként ismeri el, akkor

kézenfekvő, hogy az erre szánt összeget (többnyire az ellátottak számához igazodó fejkvótás támogatásként) a szolgáltató szektor-hovatartozásától függetlenül megkapja. Nem ritka azonban az az eset sem, amikor az adott feladat (például a hajléktalan-ellátás) megoldását az állam voltaképpen saját tehetetlenségét beismerve hagyja rá a nonprofit szervezetekre. A törvényhozás ilyenkor is dönthet úgy, hogy a kritikus probléma enyhítésére vállalkozó civil szervezeteknek normatív támogatást nyújt. Ez a költségvetési deficittel küszködő jóléti államokban éppúgy előfordul, mint a fejlődő világban, vagy a volt szocialista országokban. Szintén nem ritka, hogy a nonprofit szervezetek bizonyos társadalomszervező funkciók ellátásáért (például gyermekek szabadidős foglalkoztatásáért, diáksportért) kapják a fejkvótás állami hozzájárulást. Főleg a fejlődő országokban és Kelet-Európában találunk példát olyan normatív támogatásokra, amelyeknek a kedvezményezettjei nonprofitnak minősített, de gazdaságfejlesztési, gazdaság szabályozási tevékenységekkel foglalkozó szervezetek. (Magyarországon ilyenek például a hegyközségek.)

A normatív támogatások rendszere – bármilyen célból és megfontolásból jött is létre – mindenképpen bizonyos automatizmusokat és kiszámíthatóságot visz a finanszírozásba. Az érintett szervezeteknek csak azt kell bizonyítaniuk, hogy az előre meghatározott, mindenki által megismerhető kritériumoknak megfelelnek. Ha ez sikerül, akkor jogosulttá válnak arra, hogy teljesítményük arányában hozzájussanak a támogatáshoz. Nincsenek tehát kiszolgáltatva az állami döntéshozók kénye-kedvének. Ez még akkor is igaz, ha a függetlenségük ritkán teljes, hiszen a jogosultság elbírálása és a szolgáltatói tevékenység mennyiségének és minőségének ellenőrzése rendszerint a felügyeleti jogot gyakorló kormányzati szervezetek hatáskörébe tartozik.

A mechanizmus viszonylagos személytelenségéből adódik, hogy a kedvezményezettek a legritkább esetben kerülnek közvetlen kapcsolatba azokkal a döntéshozókkal, akiken a legtöbb múlik. Nevezetesen, azokkal a pénzügyi és szakpolitikusokkal, akik a parlamenti előterjesztéseket előkészítik, s azokkal az országgyűlési képviselőkkel, akik a fejkvótás támogatás aktuális értékét és igénybevételének feltételeit megszavazzák. Ebből az következik, hogy az egyes nonprofit szervezeteknek gyakorlatilag semmi befolyásuk nincs a normatívák alakulására. Érdekeik érvényesítésére csak akkor van esélyük, ha nem versenytársakként, hanem szövetségesekként viselkednek, ha sikerül közös stratégiát kialakítaniuk és összehangoltan cselekedniük.

2. Egészen más a helyzet az állami és a magánszférában hozott újraelosztási döntések esetében. Ilyenkor szó sincs neutrális szereplőkről, személytelen mechanizmusokról. Éppen ellenkezőleg, minden döntésben elkerülhetetlenül van némi *szubjektív* elem. A kérelmezőnek

a sikerhez nemcsak saját érdemességét vagy az általa tervezett program értékeit kell bizonyítania, hanem arra is rá kell éreznie, hogy mivel tudja megnyerni a potenciális támogató érdeklődését, jóindulatát, esetleg részvétét. Az újraelosztási döntéseket mindig emberek hozzák, akkor is, amikor támogatóként valamilyen intézményt (kormányzati, helyi önkormányzati szervezetet, vállalatot, alapítványt stb.) képviselnek, s akkor is, amikor valamilyen testület, pályázati bírálóbizottság, kuratórium tagjaként nyilvánítanak véleményt (Orosz, 2000; Swaim, 1982). A szubjektív elem akkor is jelen van, a garanciák akkor is hiányoznak, amikor a támogatás (például olyan patinás szervezetek, mint a Vöröskereszt esetében) valamilyen szokásjogon alapul.

Az újraelosztási döntéseknek fontos sajátossága a *diszkrecionális jelleg*, s ami ezzel szorosan összefügg, az ilyen döntések nyomán kapott támogatások bizonytalansága. A támogató ezekben az esetekben fenntartja magának a jogot, hogy változtassa a prioritásait, évről évre más és más szervezeteket, programokat tüntessen ki érdeklődésével, sőt, akár teljes egészében is beszüntesse az adományozást és jótékonykodást (Van Til, 1990). Nem kifogásolható, ha elfogultnak mutatkozik, nem kérhetők számon rajta döntésének következményei, s – legalábbis formálisan – nem vonható felelősségre, ha szeszélyei miatt kiváló civil szervezetek kerülnek kétségbeesett helyzetbe.

Ráadásul – mint Lester Salamon (1991) kimutatta – a szabadon elosztható támogatások céljára rendelkezésre álló összegek többnyire éppen ott és akkor bizonyulnak szűkösek, ahol és amikor a legnagyobb szükség lenne rájuk. A világ és az egyes országok legszegényebb területein rendszerint a potenciális támogatók (helyi önkormányzatok, vállalatok) eszközei is korlátozottak, s tehetős magánszemélyből, bőkezű alapítványból is kevés akad. Ugyanígy: a gazdasági válságok idején hozott takarékosági intézkedések között az állami és magántámogatóknál egyaránt előkelő helyen szerepel az adományozás visszafogása.

Mindezen árnyoldalak mellett, a szabadon hozott újraelosztási döntéseknek határozottan előnyös tulajdonságai is vannak. A sok egymástól független szereplő és a rugalmasan alakítható támogatáspolitikai lehetővé teszi, hogy a támogatást kereső nonprofit szervezetek több különböző irányban, esetleg különböző adományszerző stratégiákkal próbálkozzanak (Froelich, 1999). Az innovatív törekvések nagyobb eséllyel találhatnak finanszírozóra, mint egy merevebb rendszerben. Az adományok összege – kellően kreatív pályázatok, az adományozók fantáziáját megmozgató programjavaslatok esetén – felfelé is elmozdulhat, s nem kizárt, hogy az egyébként egymással versenyző kérelmezők mégsem csak egymás rovására tudnak támogatáshoz jutni.

Összességében azt mondhatjuk, hogy a nonprofit szervezetek számára az újraelosztási döntések szférája jelenti a legnagyobb kihívásokat és legnagyobb lehetőségeket. Itt van a legtöbb tere a rendhagyó kezdeményezéseknek, a dinamizmusnak, itt a legkevésbé kiszámíthatók az egyes akciók eredményei, itt kell újabb és újabb ötletekkel párosulnia a kitartó munkának, s itt nélkülözhetetlenek azok a kiváló szakemberek, akik a szakmai elhivatottság és menedzseri rátermettség mellett remek terepismerettel és kiemelkedő kommunikációs képességekkel is rendelkeznek.

3. A *részvételi, kapcsolódási jellegű döntések* – az újraelosztási döntésekkel ellentétben – magát a *stabilitást* reprezentálják. Az adományozókat a civil szervezeteknek mindig újra meg kell hódítaniuk, saját tagságuk hozzájárulásaira és önkéntes munkájára viszont tartósan számíthatnak. A tagsági viszony többnyire a közös érdekeken, értékeken, érdeklődésen, vagy valamilyen közös ügy iránti elkötelezettségen alapszik. Ha a kapcsolódási döntés egyszer megszületett, akkor újabb döntésre már csak a tagsági viszony felbontásához van szükség, erre azonban normális körülmények között viszonylag ritkán kerül sor. A tagság megőrzéséhez a szervezetnek nem kell rendkívüli erőfeszítéseket tennie, általában elegendő, ha céljaival összhangban, magas színvonalon működik.

Finanszírozási szempontból mindez azt jelenti, hogy a befolyt tagdíjakat érdemes az alapvető szolgáltatások és a működés állandó költségeinek fedezésére használni. Ez természetesen csak akkor lehetséges, ha a tagság elég nagy és fizetőképes. A fejlett világban az érdekképviselők, a szakmai, sport- és hobbiszervezetek általában megélik a tagjaik hozzájárulásaiból, de a szegényebb országokban az ilyen típusú szervezetek is gyakran szorúlnak kiegészítő támogatásokra. Mindenütt gondot jelent a tagdíjfizetés a társadalom elesettjeiből (például egészségkárosultak, munkanélküliek) szerveződő csoportokban. A tagok hozzájárulása ilyenkor néha csak jelképes, értékét inkább az adja, hogy a fizető tagok száma demonstrálja a szervezet súlyát, jelentőségét, az általa képviselt csoport méreteit. Ez utóbbiak a különböző adományszerző akciókban fontos érvként, hivatkozási alapul szolgálhatnak.

A részvételi döntésen alapuló hozzájárulások jelentőségét a nonprofit szervezetek számára nemcsak az adja, hogy ezekre a bevételekre stabilan lehet számítani. További előnyük az, hogy a tagdíjak nincsenek „megcímkézve”, mint a támogatások legtöbbje, azokkal a szervezet teljesen szabadon rendelkezhet, felhasználásukról csak a tagjainak tartozik elszámolással, akik rendszerint nem várnak el többet a zökkenőmentes működésnél.

4. Egészen más követelményeket támasztanak azok a partnerek, akik fogyasztóként, vásárlóként kerülnek kapcsolatba a nonprofit szervezetekkel. A *fogyasztói, vásárlói döntések* nyomán még akkor is piaci kapcsolatok jönnek létre, ha az ügyfél nem pusztán piaci

megfontolások alapján választja éppen a nonprofit szolgáltatót. A fizetett ár ilyenkor konkrétan meghatározott ellenszolgáltatás fejében érkezik a szervezethez, amelynek ebben az összefüggésben pontosan ugyanazok a kötelezettségei, mint bármely for-profit vállalkozásnak.

A nonprofit szervezetek termelő és szolgáltató tevékenységének kétféle célja lehet. Az esetek jelentős részében magának az alapfunkciónak a betöltése kívánja meg a szolgáltatások kiépítését (például a drogfüggés kezelésének szerves részét képezi a kórházi ellátás, az utókezelés és a munkaterápia), vagy legalábbis nagyon kézenfekvő, hogy az alapfunkció ellátásához bizonyos bevételszerző tevékenységek is kapcsolódjanak (például a néprajzi gyűjteményt bemutató faluházban helyi népművészeti tárgyakat áruljanak). Máskor nyilvánvalóan az a cél, hogy a nonprofit szervezet vállalkozások révén tegyen szert az alaptevékenysége finanszírozásához szükséges bevételekre. Gyakran előfordul, hogy a szervezetnek olyan helyiségei, épületei, berendezései vagy szolgáltatási kapacitásai vannak, amelyek (például vendéglátóipari, idegenforgalmi célokra) jól hasznosíthatók. A működéshez szükséges összegeket ilyenkor egyszerűbb lehet vállalkozási tevékenységgel „megkeresni”, mint pályázatok, támogatási kérelmek útján összegyűjteni.

Az alaptevékenység ár-, díjbevételeire alapozott finanszírozás viszonylag problémamentes a szektor azon területein, ahol (például a szabadidős szervezeteknél) a szolgáltatásokat igénybe vevők képesek és hajlandók minimum az önköltségi, de gyakran a piaci ár megfizetésére is, s a kevésbé fizetőképes rétegek távolmaradása nem jár szociális feszültséggel. Bonyolultabb a helyzet, amikor az alapfunkció betöltéséhez (például az oktatás, kultúra, egészségügyi ellátás területén) az olyan rászorulóknak számára is biztosítani kellene a szolgáltatások hozzáférhetőségét, akik azok megvásárlására nyilvánvalóan nem képesek. A nonprofit szervezeteknek ilyenkor mindenképpen vissza kell térniük az újraelosztási logikához, de választhatnak, hogy ezt „saját hatáskörben” teszik meg, vagy az államhoz, illetve a magántámogatókhoz fordulnak segítségért. Amennyiben az előbbi megoldást választják, tevékenységük piaci szegmensében erősen profitorientált üzletpolitikát kell folytatniuk ahhoz, hogy az így megszerzett nyereség belső átcsoportosítása útján eredeti küldetésüknek is eleget tegyenek.

5. Mindenképpen a nyereségérdekelt piaci szereplőkhöz hasonló döntéseket kell hozniuk a nonprofit szervezeteknek akkor, amikor a *pénzpiaci mechanizmusokon* keresztül kívánnak bevételekre szert tenni. A bevételszerzésnek ez a módja korántsem számít ritkának. Az alapítványok egy része (különösen az Egyesült Államokban) igen komoly tőkével rendelkezik, s adományozó tevékenységét annak hozadékát felhasználva folytatja.

Törvényszerűen jelen vannak a szabad pénzeszközök az olyan (a szegényebb országokban is gyakori) adománygyűjtő alapítványok esetében, amelyek valamilyen nagyobb beruházásra (például templom, emlékmű, kulturális intézmény építésére) készülnek. Még a döntően a folyó bevételekből működő nonprofit szervezetek gazdálkodásában is adódhatnak időről időre olyan időszakok, amikor pénzüik egy részét átmenetileg nélkülözni tudják.

Ezekben a helyzetekben irracionális lenne lemondani a befektetési lehetőségekről, ugyanakkor természetesen azt is el kell kerülni, hogy ezek a befektetések túl nagy kockázattal jársanak. Ennek a kettős kihívásnak a nonprofit szervezetek többsége igen nehezen tud eleget tenni. Néhány valóban hatalmas alapítványtól eltekintve, a nonprofit szféra szervezetei nem alkalmazhatnak saját befektetési szakértőket, mi több, vezetőik, menedzsereik között is ritkaságszámba mennek az olyan képesítéssel és tapasztalatokkal rendelkező szakemberek, akik el tudnak igazodni a pénzügyi világ útvesztőiben. A befektetési döntések ilyen körülmények között igen nagy lelki és morális terhet jelentenek. A hozzá nem értő civil vezetők azzal a dilemmával szembesülnek, hogy ha egyszerűen folyószámlán tartják szervezetük szabad pénzeszközeit, akkor biztosan számíthatnak némi inflációs veszteségre, ha viszont a számukra ismeretlen tereprek számító pénzpiacon próbálkoznak, annak egy-egy rossz döntés nyomán akár katasztrofális következményei is lehetnek. Különösen élesen jelentkezik ez a probléma a piacgazdaságra való átmenet időszakát élő országokban, ahol a pénzügyi intézményrendszer fejletlensége, a sokszor kaotikus tőkepiaci viszonyok és az átalakulással járó bizonytalanságok a sokszorosukra növelik (az egyébként a fejlett országokban is tapasztalható) *kockázatokat*.

Nagyon fontos pozitívuma ugyanakkor a tőkehozadékra alapozott működésnek az, hogy a bevételek alakulását szubjektív elemek egyáltalán nem befolyásolják. A számottevő nélkülözhető tőkével rendelkező szervezetek a tőkepiaci mechanizmusok útján viszonylag kiszámítható bevételekhez jutnak, s nincsenek kiszolgáltatva az adományozók és/vagy a fogyasztók változó ízlésének.

Összefoglalva azt mondhatjuk, hogy a fentiekben áttekintett döntési mechanizmusok mindegyike más és más lehetőségeket csillant fel a bevételeik növelésére törekvő nonprofit szervezetek előtt. Ezeknek a lehetőségeknek a kihasználása természetesen igen különböző felkészültséget és szervezeti magatartást igényel, s bármelyiknek a dominánssá válása igen eltérő irányokba módosíthatja az arculatot, a stratégiát, s hosszabb távon még az elemi célkitűzéseket is. Ez utóbbi az egyes szervezetek szintjén éppúgy igaz, mint a szektor egészét tekintve. Egyáltalán nem mindegy, hogy a nonprofit bevételek mekkora hányada származik a viszonylag személytelen mechanizmusként működő normatív támogatásokból és tőkepiaci

befektetésekből, mennyi múlik a támogatásokat osztó állami intézmények és a magánszféra egyéni preferenciákat érvényesítő aktorai által hozott döntéseken, s mekkora azoknak a forrásoknak az aránya, amelyekért cserébe a nonprofit szervezetek tagjaiknak vagy szolgáltatásaik vásárlóinak nyújtanak szolgáltatásokat.

A következő fejezetek – előbb az egész magyar nonprofit szektor, majd a különböző döntési mechanizmusoktól függő nonprofit szervezetek szempontjából – arra a kérdésre keresik a választ, hogy ezek a mechanizmusok milyen arányokban és milyen következményekkel érvényesülnek, s melyek azok a pontok, ahol a nemzetközi tapasztalatok és a kutatási eredmények felhasználása számottevő előrelépésre ad lehetőséget.

3. A KÜLÖNBÖZŐ DÖNTÉSHOZÓK ÉS DÖNTÉSI MECHANIZMUSOK SZEREPE A NONPROFIT SEKTOR FINANSZÍROZÁSÁBAN

Mint a korábbiakban már utaltam rá, a látható pénzáramlások az eddigi kutatásoknak köszönhetően jórészt nyomon követhetők. Tudjuk, hogy a nonprofit szektor milyen típusú bevételekre tesz szert, s a rendelkezésre álló adatok alapján arra is mód nyílik, hogy a bevételi szerkezetet az új kérdésfeltevésnek megfelelően egy új metszetben⁴ is szemügyre vegyük.

3.1. A bevételek szerkezete döntéshozók és döntési mechanizmusok szerint

Az új elemzési célokat szolgáló átcsoportosítás a legtöbb nehézségbe az 1990-ből származó, reprezentatív felvételen alapuló adatok esetében ütközik, mert abból az időszakból nem áll rendelkezésünkre számítógépes adatállomány, csak a publikált összefoglaló táblák (Salamon – Anheier – Sokolowski, 1996; Kuti, 1996b) és a Magyarországra vonatkozó kéziratos munkatáblák alapján lehet dolgozni. Ennek ellenére érdemesnek tűnik vállalni a hézagos információk alapján végzett átszámítások nehézségeit és az elkerülhetetlen pontatlanságokat, mert ez az egyetlen olyan adatforrás⁵, amelyből támpontokat nyerhetünk a magyarországi helyzet nemzetközi perspektívában történő értékeléséhez.

A 3. táblában és a 4. tábla 1990-es oszlopában szereplő adatok nem teljesen azonos tartalmúak. A különbséget a külföldi támogatások (a korábbiakban már említett) problémája okozza. Az összehasonlító kutatás ezeket az összegeket annak megfelelően sorolta be, hogy külföldi kormányok vagy külföldi magánszemélyek és szervezetek voltak-e az adományozók. A fejlett országok bevételeiből – az elemi adatok hiányában – ezek a külföldről érkező összegek nem választhatók le. Ugyanakkor nagyon félrevezető lenne, ha a leválasztást a magyar adatok esetében sem hajtanánk végre. Minden okunk megvan ugyanis annak a feltételezésére, hogy a rendszerváltó Magyarország civil szektorába arányaiban (valószínűleg összegét tekintve is) sokkal több nemzetközi támogatás érkezett, mint a fejlett országokba, s ezeknek az adományoknak a források szerinti összetétele is egészen más volt.

⁴ Az átcsoportosítás módszerét a 2000-es adatok példáján a *Függelék I. táblája* szemlélteti.

⁵ A nemzetközi összehasonlító kutatás második szakaszának eddig megjelent (1995-re vonatkozó) kötetei (Salamon – Anheier, 1999; Salamon és szerzőtársai, 1999) a bevételi szerkezet országonkénti adatait nem tartalmazzák.

3. tábla
A nonprofit szektor bevételeinek megoszlása döntési mechanizmusok* szerint
néhány fejlett országban, 1990

Megnevezés	Egyesült Királyság	Franciaország	Németország	USA	Japán
Törvényben rögzített elosztási mechanizmusok	26,0	44,6	6,9	29,1	38,3
Központi állami újraelosztási döntések			61,3		
Helyi, önkormányzati újraelosztási döntések	13,9	14,9			
Magánszférában hozott újraelosztási döntések	12,0	7,1	3,9	18,6	1,3
Résztvételi, kapcsolódási jellegű döntések	6,3	6,3	8,6	47,1	15,6
Fogyasztói, vásárlói döntések	29,8	26,5	14,8		28,9
Pénzpiaci mechanizmusok	5,9	0,5	2,0	2,4	5,5
Egyéb	6,1	0,1	2,5	2,8	10,4
Összesen	100,0	10,0	100,0	100,0	100,0

Az eredeti adatok forrása: Salamon – Anheier – Sokolowski (1996)

* Az elemzési céloknak megfelelően átcsoportosított adatok

4. tábla
A magyarországi nonprofit szektor bevételeinek megoszlása
döntési mechanizmusok* szerint, 1990-2000

Megnevezés	1990	1995	2000
Törvényben rögzített elosztási mechanizmusok	1,2	2,4	5,8
Központi állami újraelosztási döntések	14,9	16,9	16,7
Helyi, önkormányzati újraelosztási döntések	2,4	3,2	5,1
Magánszférában hozott újraelosztási döntések	23,8	23,4	16,9
Résztvételi, kapcsolódási jellegű döntések	11,7	9,4	5,9
Fogyasztói, vásárlói döntések	36,4	31,7	44,3
Pénzpiaci mechanizmusok	8,0	12,8	5,1
Egyéb	1,6	0,2	0,2
Összesen	100,0	100,0	100,0

Az eredeti adatok forrása: Kuti (1996b), Bocz és szerzőtársai (1997), Bocz és szerzőtársai (2002)

* Az elemzési céloknak megfelelően átcsoportosított adatok

A magyar civil társadalom fejlődésének, a társadalmi és gazdasági átalakulás ügyének előmozdítását a kilencvenes évek elején a külföldi kormányok és a magánadományozók egyaránt szívügyüknek tekintették (Kuti, 1994). Az Európai Unió beindította a Phare programot. Az amerikai és egyes nyugat-európai kormányok közvetlenül is nyújtottak támogatást, s nemegyszer együttműködtek azokkal az országokban bejegyzett magánalapítványokkal (Quigley, 1997), amelyek szintén hozzá kívántak járulni a kelet-európai demokratizálódási folyamathoz. Aktivizálódtak a külföldi egyházi és egyéni adományozók, s felébredt a térség iránt a vállalatok érdeklődése is.

Ebből az általános segítőkészségből az következett, hogy a magyar nonprofit szektorba érkező külföldi támogatások források szerinti összetétele meglehetősen kiegyenlített volt, s minden valószínűség szerint nagyon különbözött a fejlett országokba

áramló külföldi adományok szerkezetétől. Biztosra vehető, hogy a más országok kormányai által nyújtott segélyek aránya az angol, a francia, a német, az amerikai és a japán nonprofit szektorban elenyésző volt. Az ottani civil szervezetek – ha egyáltalán – feltehetőleg elsősorban a magánszférában (egyének, vállalatok, alapítványok által) hozott újraelosztási döntések eredményeképpen kaptak külföldi támogatásokat (McCarthy – Hodgkinson – Sumariwalla, 1992).

A magyar adatokban végrehajtott átcsoportosítás során tehát a külföldi adományok pontosan abba a kategóriába (a magánszférában hozott újraelosztási döntések nyomán kapott támogatások csoportjába) kerültek át, ahová a fejlett országok nonprofit szektorának ilyen típusú bevételei eleve is tartoztak. Ebben az értelemben a módosítások inkább javították, mint rontották az adatok nemzetközi összehasonlíthatóságát.

Bár a fejlett országokban tapasztalható finanszírozási megoldások egymástól is erőteljesen különböztek, mégis azt állapíthatjuk meg, hogy a magyarországi szerkezet 1990-ben valamennyiükétől drámaian eltért. A különbségek az alábbiakban foglalhatók össze:

- Az állami újraelosztási döntéseknek Magyarországon sokkal kisebb volt a befolyásuk a nonprofit szektor bevételeire, mint bárhol a fejlett országokban. Ezen belül is különösen csekély szerepet játszottak a helyi önkormányzatok támogatási döntései.
- A törvényben rögzített elosztási mechanizmusok 1990-ben még csak töredékesen léptek életbe, a normatív támogatások jelentősége elenyésző volt.
- Kiemelkedő szerepet játszottak viszont a magyarországi nonprofit szervezetek finanszírozásában a fogyasztói, vásárlói döntések. Az ár-, díj- és vállalkozási bevételek aránya a nyugat-európai szintet jócskán meghaladta.
- Szintén fontosabbak voltak a nyugat-európai országokban megszokottnál a tagok befizetéseiből származó, részvételi, kapcsolódási jellegű döntéseken alapuló bevételek.
- A magánszféra szereplői nemcsak vásárlóként és tagként, hanem újraelosztási döntéseik révén is nagyobb arányban járultak hozzá a nonprofit szervezetek finanszírozásához, mint a fejlett országok nonprofit szektorának magántámogatói.
- A pénzpiaci mechanizmusok közvetítésével szerzett bevételek aránya valamelyest szintén fölötté volt a fejlett világban tapasztalt szintnek.

Maga a tény, hogy a részben ki-, részben átalakulóban levő magyar nonprofit szektor finanszírozási szerkezete 1990-ben egészen speciálisnak bizonyult, nem volt különösebben meglepő. Annál inkább meglepetésnek számított a nemzetközi összehasonlítás során feltárt

különbségek iránya. A várakozásoknak (s számos politikai elemző máig is tényként hangoztatott feltevéseinek) inkább az felelt volna meg, ha az államszocializmus negyven éve után a magyar nonprofit szervezetek nyugati társaiknál sokkal erősebben függenek az állami újraelosztási döntésektől, s ugyanakkor lényegesen kevésbé piacorientáltak, és kevésbé számíthatnak a magántámogatókra.

Előzetes várakozásaink kialakítása során nem számoltunk azonban két igen fontos tényezővel. Az egyik *a magyar nonprofit szektor korábbi évtizedekből „örökölt” szerkezete* volt (Marschall, 1990), a másik *az a speciális szerep, amelyet a szektor szervezetei a rendszerváltás társadalmi-gazdasági folyamataiban játszottak* (Jenkins, 1998; Kuti, 1991).

A kilencvenes évek elején a nonprofit szervezetek körülbelül kétharmadát a sport- és szabadidős egyesületek, a szakmai, munkavállalói érdekképviselések és a tűzoltó-egyesületek tették ki. A tűzoltó-egyesületek gazdasági súlya elhanyagolható volt, az előbbiek viszont a szektor összbevételének 60 százalékát mondhatták magukénak. Tipikusan azok a szervezetek voltak tehát többségben, amelyek egy meglehetősen széles fogyasztói réteg igényeit elégítik ki, következésképpen számottevő ár- és díjbevételekre számíthatnak, illetve amelyek döntően a saját tagságukat szolgálják, s így finanszírozásukban a tagdíjbevételek kiemelkedő szerepet játszanak. Ha ehhez még hozzátesszük, hogy az ismeretterjesztés, felnőttoktatás (például nyelvoktatás) területén működő egyesületek bevételei között hagyományosan magas volt a szolgáltatásokat igénybe vevők hozzájárulásainak aránya, az újonnan létrejövő alapítványi iskolák finanszírozásában pedig magától értetődően kaptak nagy szerepet a tandíjak, akkor már nincs mit csodálkoznunk azon, hogy az 1990-es finanszírozási szerkezet alakításában a fogyasztói, vásárlói, illetve a részvételi, kapcsolódási döntések az átlagosnál nagyobb súllyal voltak jelen.

Továbbra is magyarázatra szorul viszont a magánszférában hozott újraelosztási döntések és a pénzpiaci mechanizmusok nyugat-európainál fontosabb szerepe. Ez az a pont, ahol érdemes felidézni az alapítványi reneszánsz lassan feledésbe merülő kezdeteit (Korsós, 2001; Sárközy, 1991). Az első nagy alapítványokat még a rendszerváltás előtt (eleinte jogi bűvészmutatványok útján) olyan neves bel- és külföldi magánszemélyek hozták létre, mint például Soros György, Cziffra György, Rubik Ernő vagy Honthy Hanna. A második hullámban (még mindig a rendszerváltás előtt, de bizonyos értelemben már arra készülve) maga az állam jelent meg alapítóként: ekkor született például a meglehetősen nagy tőkével újtárra indított Pro Renovanda Cultura Hungariae és a Nemzeti Gyermekek- és Ifjúsági Alapítvány. A várható privatizáció az állami nagyvállalatok egy részét is arra indította, hogy szociális és kulturális célokat szolgáló vagyonukat alapítványokba vigyék át, s a továbbiakban

ezekre alapozzák dolgozóik és nyugdíjasaik támogatását. Az így létrejövő alapítványok egy része komoly összegű vagyonnal rendelkezett, ennek az akkori igen magas infláció mellett már az egyszerű kamatai is megemelték a nonprofit szektor pénzpiaci mechanizmusok közvetítésével szerzett bevételeit. Tovább növelte az ilyen típusú bevételek arányát az az árfolyam-különbözet, amelyhez a külföldről támogatott, tehát devizabetétekkel rendelkező nonprofit szervezetek a forint egymást sűrűn követő leértékelései során jutottak.

Nem rendelkezett viszont számottevő saját tőkével a nyolcvanas évek második felében létrehozott nagy alapítványok jelentős része, köztük maga a Soros Alapítvány sem. A működés feltételeit esetükben az alapítók éves befizetései teremtték meg, ami részben már meg is magyarázza a magántámogatások viszonylag magas arányát, bár ennek kialakulásához számos más tényező is hozzájárult. A demokratikus átalakulás segítésére hivatott külföldi támogatásokat a korábbiakban már említettem. Nem esett viszont még szó a százszámra létrehozott kisebb alapítványokról, amelyeknek az volt a feladatuk, hogy az állami iskolák, művelődési intézmények, kórházak részére gyűjtsenek lakossági és vállalati adományokat, s ennek a követelménynek meglehetősen sikerrel eleget is tettek. A gyerekeiket oktató, beteg családtagjaikat ápoló, vagy éppen lakóhelyük kulturális életét szervező, s szemmel láthatóan komoly anyagi nehézségekkel küszködő intézmények támogatásától a megkeresettek nehezen tudtak elzárkózni, annál is kevésbé, mert az általuk nyújtott adományok az esetek nagy részében kézzelfoghatóan növelték az adott ellátás színvonalát.

Bármennyire paradox is, a nemrég még a mindenhatóság illúzióját dédelgető állam 1990-ben nemcsak hogy kevésbé támogatta a nonprofit szervezeteket a fejlett országokban szokásosnál, hanem ráadásul az alapítványok segítségével mozgósított magánadományokat a válságba került közszolgáltató intézmények számára. Különösen csekély segítséget nyújtottak a civil szférának a helyi önkormányzatok. Újraelosztási döntéseiknek ötödannyi szerepük sem volt a nonprofit szervezetek finanszírozásában, mint például az angol vagy a francia helyhatóságoknak. A jóléti szolgáltatások nonprofit formában történő megszervezése 1990-ben még csak kivételesen fordult elő, s így a normatív támogatások is csak alig érzékelhetően jelentek meg a bevételi szerkezetben.

A kilencvenes években a magyar nonprofit szektor hatalmas fejlődésen ment át. Szervezeteinek száma csaknem megnégyszereződött, bevételei folyó áron 16-szorosukra emelkedtek, s változatlan áron számítva is több mint két és félszeresükre nőttek. Ez a rendkívül gyors növekedés természetesen a bevételi struktúrát sem hagyta változatlanul (1., 4., 5. tábla és 1. ábra), de a módosulásokból nem rajzolódhatnak ki teljesen egyértelmű tendenciák. Az adatok inkább arra utalnak, hogy az évtized első és második felében lezajlott

változások csak részben mutattak egy irányba, részben viszont kioltották egymást, illetve a kialakulni látszó trendet éppen ellenkező irányba fordították.

5. tábla
A bevételi szerkezet átalakulásának irányai, 1990–2000

Elmozdulás a fejlett országokra jellemző szerkezethez képest	1990–1995		1996–2000	
	Az adott döntési mechanizmus közvetítésével szerzett bevételek aránya			
	nőtt	csökkent	nőtt	csökkent
Közeledés	Törvényben rögzített Önkormányzati Központi állami	Résztvételi Magántámogatói Fogyasztói	Törvényben rögzített Önkormányzati	Résztvételi Magántámogatói Pénzpiaci
Távolodás	Pénzpiaci		Fogyasztói	Központi állami

Forrás: Az értekezés 1. és 4. táblája

Az évtized első felében lezajlott változások hatására az 1995-ös finanszírozási struktúra érzékelhetően közelebb került a fejlett országokban tapasztalt szerkezethez. Nőtt a törvényben rögzített elosztási mechanizmusok és az állami újraelosztási döntések súlya, csökkent a résztvételi és a fogyasztói, vásárlói megfontolásoké, s egészen csekély mértékben a magánszférában hozott támogatási döntéseké is. Ezzel a közeledési tendenciával egyedül a pénzpiaci mechanizmusok jelentőségének növekedése nem állt összhangban, de ennek szektoron kívüli oka volt. A kamatok és a pénzügyi művelek egyéb bevételei a száguldó (1995-ben közel 30 százalékos) infláció miatt emelkedtek a szokásosnál lényegesen magasabbra.

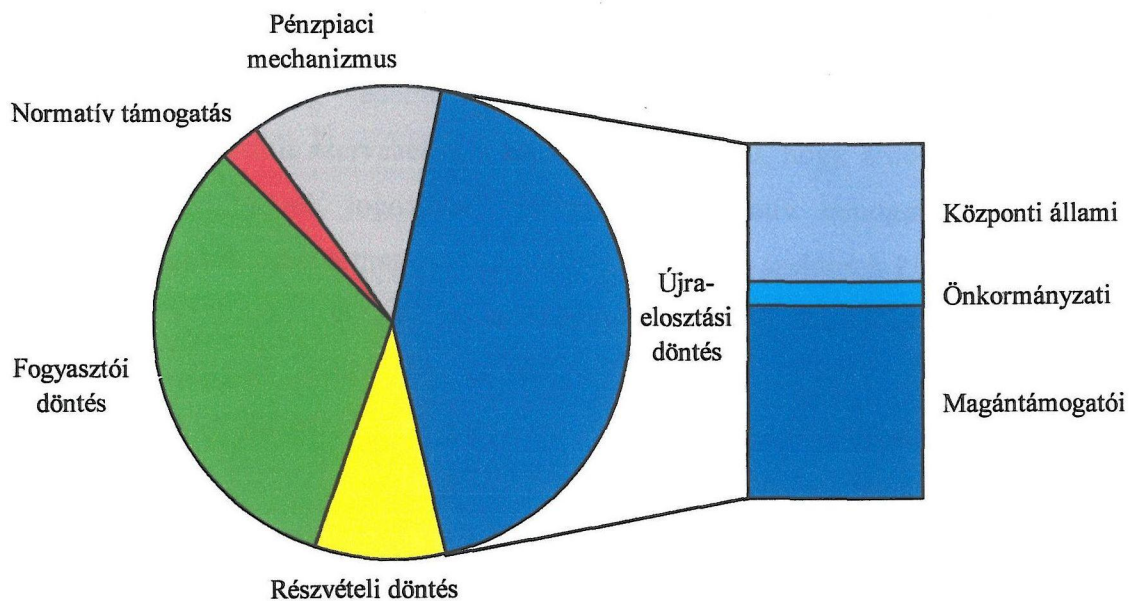
Az évtized második felében a közeledési tendencia távolodásira váltott. Mint az 1. ábra szemléletesen mutatja, ennek szinte kizárólag az volt az oka, hogy a fogyasztói, vásárlói döntések ismét igen nagy jelentőségre tettek szert a nonprofit szektor bevételeinek alakításában. Ha jelentéktelen mértékben is, de azonos irányba hatott a központi újraelosztási döntések szerepének alig érzékelhető csökkenése. Mindezt nem tudta kiegyensúlyozni, hogy a bevétel többi összetevőjének aránya továbbra is a nyugat-európai értékek felé közeledett. Valamelyest nőtt a normatív finanszírozás jelentősége. Az önkormányzatok a korábbinál aktívabb támogatási politikát folytattak. Csökkenni kezdett ugyanakkor a pénzpiaci mechanizmusok útján szerzett bevételek aránya. Szintén veszítettek súlyukból a magánszférából (tagdíj vagy támogatás formájában érkező) összegek.

A finanszírozási szerkezet változásait részben a szektorban és gazdasági környezetében zajló spontán átalakulások, részben a nonprofit szolgáltatásokkal kapcsolatos kormányzati politika és a nonprofit szabályozás ezzel összefüggő módosításai magyarázzák.

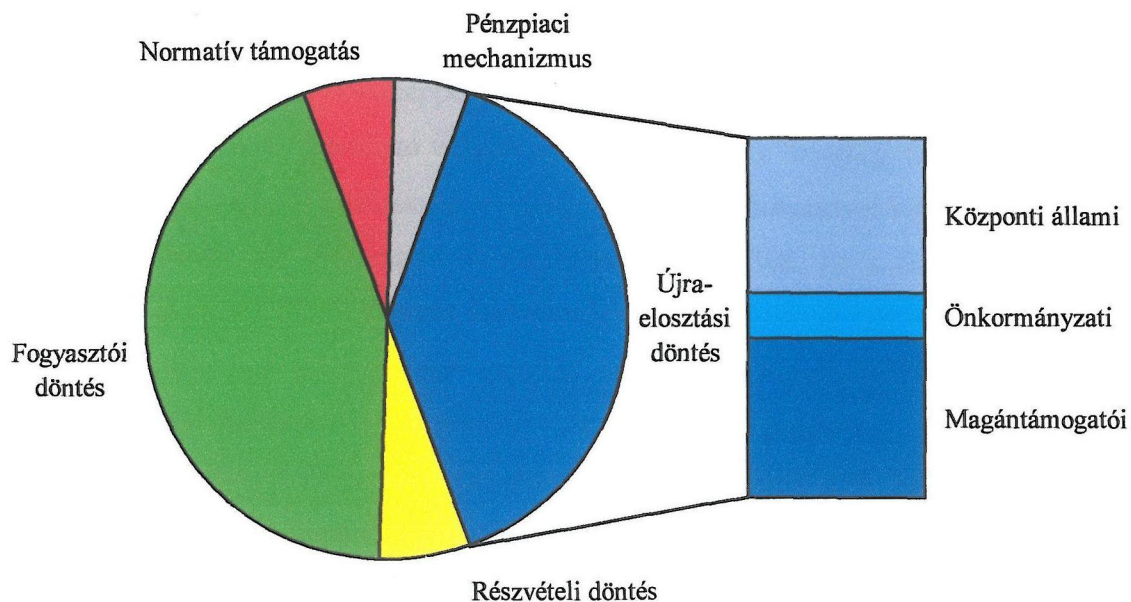
1. ábra

A nonprofit bevételek döntési mechanizmusok* szerinti szerkezetének változásai, 1995–2000

1995



2000



Az eredeti adatok forrása: Bocz és szerzőtársai (1997), (2002)

* Az elemzési céloknak megfelelően átcsoportosított adatok

A szektor tevékenység szerinti összetétele az elmúlt 10 év alatt radikálisan átalakult. A korábban dominánsnak számító sport-, szabadidős és érdekképviseleti szervezetek számukat

és gazdasági súlyukat tekintve egyaránt visszaszorultak. Számarányuk 1990 és 2000 között 52-ről 38, bevételeik aránya 60-ról 26 százalékra esett vissza (Kuti, 1996b; Bocz és szerzőtársai, 2002). Megjelentek ugyanakkor az 1990 előtt egyáltalán nem, vagy csak kivételesen engedélyezett környezetvédelmi (Mészáros, 2000), emberi jogi, szociális, egészségügyi (Szalai, 1997) és egyéb jótékonyági szervezetek, az alapítványi iskolák és kutatóhelyek, a közbiztonság védelmét, a településfejlesztést és a gazdasági problémák kezelését szolgáló nonprofit szervezetek. Lassan sikerült elérni, hogy a nonprofit formában nyújtott jóléti szolgáltatások jogosultak legyenek a normatív támogatásokra. Számos szempontból csökkentek tehát a magyar és a külföldi nonprofit szektorok közötti strukturális különbségek, s jórészt ennek tudható be az a közeledés, amely az évtized első felében a finanszírozási szerkezetek között kimutatható volt. Szintén szerepet játszott a szektor kezdetben igen nagyvonalú adókedvezményeinek megnyirbálása, ami annak ellenére fékezte a magánadományok növekedését, hogy továbbra is folytatódott az állami intézményeket támogató adománygyűjtő alapítványok létrehozása.

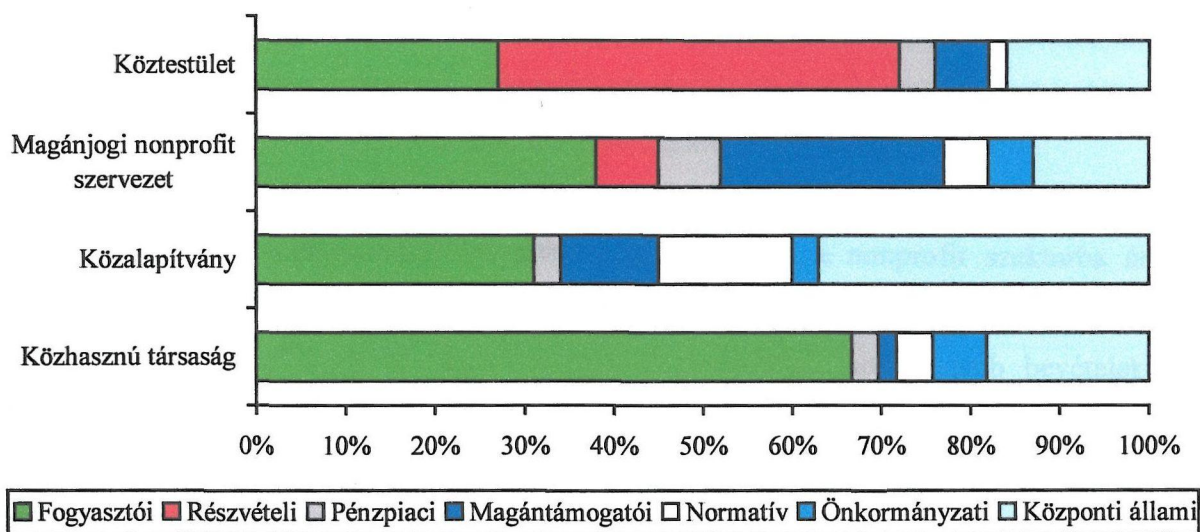
A közeledési folyamat megszakadása nagyrészt egy igen drasztikus állami beavatkozás következménye volt, amelyhez a Polgári Törvénykönyv 1994-től hatályba lépő módosítása teremtette meg a jogi kereteket (Ágoston – Sík, 1994; Bíró, 2002; Csizmár – Bíró, 1998, Lomnici, 1998, 2000). Ez a módosítás *három új nonprofit szervezeti formát iktatott be a jogrendbe, a közalapítványt, a köztestületet és a közhasznú társaságot*.

Míg az első kettővel voltaképpen az alapítvány és az egyesület „államközelibb”, jobban ellenőrizhető és befolyásolható változata jött létre, addig a társasági formát a nonprofit működési elvekkel kombináló *közhasznú társaság* merőben új funkcióval bírt, feladata egyes közszolgáltatások nonprofit formában történő megszervezése lett. Ez a Kondorosi Ferenc (1998, 106. old.) által „a PTK-módosítás öszvér-termékének” nevezett szervezeti megoldás a kilencvenes évek második felében igen gyorsan terjedt.⁶ Sorra alakultak az olyan óriás szervezetek, mint például a lapokban is sokat emlegetett Agrárinnovációs, Tartalékgazdálkodási vagy a Hortobágyi Génmegőrző Kht, s a náluk jóval kisebbek, amelyek alapítóiktól a helyi kommunális szolgáltatások (víz-, gázellátás, csatornaüzemeltetés, útkarbantartás stb.) és a korábban intézményi formában működtetett egészségügyi, szociális és kulturális szolgáltatások biztosítását kapták feladatul. 2000-ben a közhasznú társaságok már a nonprofit szektor összbevételének egynegyedét magukénak mondhatták, így a bevételi szerkezet alakulását is számottevően befolyásolták. Márpedig bevételeik között – mint a 2.

⁶ Kormányzati, önkormányzati körökben élvezett népszerűségét döntően annak köszönhette, hogy alkalmas volt a szigorú költségvetési gazdálkodási szabályok alóli kibújásra.

ábrán látható – tevékenységük természetéből adódóan kiemelkedő helyet foglaltak el a fogyasztók díjbefizetése. Így a civil szervezetektől alapjában véve idegen közhasznú társaságoknak már a tömeges megjelenése elég volt ahhoz, hogy szektorszinten érzékelhetően megváltozzon a finanszírozás szerkezete.

2. ábra
A régi és új típusú nonprofit szervezetek bevételeinek megoszlása
döntési mechanizmusok* szerint, 2000



Az eredeti adatok forrása: Bocz és szerzőtársai (2002)

* Az elemzési céloknak megfelelően átcsoportosított adatok

Korántsem csak szektorszinten befolyásolta a finanszírozás alakulását a közalapítvány és a köztestület jogintézményének létrehozása, vagy inkább újraélesztése⁷. Ellentétben a közhasznú társaságokkal, amelyek többségükben a „hagyományos” magánjogi nonprofit szervezetektől, az egyesületektől, alapítványoktól, civil érdekképviselőktől merőben idegen tevékenységek folytatására vállalkoztak, a közalapítványok és köztestületek nagyjából ugyanabban a térben próbálták megkeresni a helyüket, amelyben a civil szerveződések is. Ennélfogva sok szempontból versenytársként, még hozzá erősebb, kivételezett helyzetben levő versenytársként jelentek meg. Terjeszkedésük közvetlenül is befolyásolta a hagyományos nonprofit szervezetek bevételszerzési lehetőségeit, esetenként szűkítette azok mozgásterét.

A közalapítványok az eredeti törvényhozói akarat szerint (PTK 74/G paragrafus, (1) és (2) bekezdés) csak olyan „közfeladat ellátásának folyamatos biztosítása céljából” hozhatók létre, „amelynek ellátásáról – jogszabály alapján – az államnak vagy az önkormányzatnak kell

⁷ Ezeknek a közjogi formáknak az 1945 előtti magyar jogrendben megvoltak a maguk hagyományai.

gondoskodnia”. A gyakorlatban azonban ennél sokkal szélesebb sávban kezdtek el működni, s ezt a gyakorlatot a Legfelsőbb Bíróság határozatban (LB Kny, III. 27. 475/1996) szentesítette, amikor úgy foglalt állást, hogy a Ptk a „kell” szó használatával nem szűkíti le a *közfeladatok* körét a *kötelező állami feladatokra* (Lomnici, 1998, 175–176. old.).

A kilencvenes évek közepétől kezdve a kormányzat sorra hozta létre az olyan közalapítványokat, amelyeknek valójában a legkülönbözőbb területeknek és célcsoportoknak (például a közoktatásnak a sportnak, a romáknak, a rászoruló egyetemi hallgatóknak, a hadigondozottaknak stb.) szánt állami támogatások szétszétlása, illetve kiemelten fontosnak tekintett (főleg kutatási és oktatási) tevékenységek ellátása volt a feladata. Mi több, mindent megtett, hogy a korábban hasonló funkcióval, de még magánalapítványi formában létrehozott adományosztó szervezeteket is rászorítsa az átalakulásra⁸.

A tapasztalatok szerint ezek a nagy, többnyire országos vagy regionális hatókörű közalapítványok néhány év alatt magukhoz szippantották a nonprofit szektorba áramló, amúgy is meglehetősen szűkös központi állami támogatások jelentékeny részét. A többi nonprofit szervezetet ez értelemszerűen arra kényszerítette, hogy egyéb bevételek után nézzen, s a számára hozzáférhető összes alternatív forrást igénybe vegye. Ilyen alternatív bevételszerzési lehetőségként főleg az alaptevékenység piaci irányú kibővítése és a kiegészítő jellegű vállalkozások beindítása kínálkozott. A szervezetek ilyen irányú törekvései nyilvánvalóan hozzájárultak ahhoz, hogy az évtized végére minden korábbi szintnél magasabbra emelkedett azoknak a bevételeknek az aránya, amelyek a fogyasztói, vásárlói döntések jóvoltából áramlanak a nonprofit szektorba.

A központi állami támogatások megszerzésének nehézségeire természetesen úgy is reagálhattak a szervezetek, hogy megkeresték az alternatív támogatási forrásokat, vagyis a helyi önkormányzatokhoz, az adományosztó alapítványokhoz, az 1%-os felajánlásokról döntő adófizetőkhez, az egyéni és vállalati adományozókhoz, esetleg a külföldi támogatókhoz fordultak segítségért. Ez az esetek igen nagy részében meg is történt, s – mint a magántámogatottság⁹ és önkormányzati támogatottság viszonylag magas aránya jelzi – többé-kevésbé sikeres volt. A siker értékét növeli, hogy a civil szervezeteknek ezen a terepen a

⁸ Ez a törekvés az érintettek egy részénél komoly ellenállásba ütközött ugyan, de – néhány kivételtől (pl. Magyar Könyv Alapítvány) eltekintve – végül is csak azok a szervezetek tudták magánalapítványi státusukat megőrizni, amelyeknek nem az évenkénti költségvetési támogatás volt a szinte kizárólagos bevételi forrása.

⁹ Az elemzés pontosságát valamelyest csökkenti, hogy a magántámogatások adata azokat az összegeket is tartalmazza, amelyeket a nonprofit szervezetek az állami finanszírozású közalapítványoktól kapnak. Ez egyrészt – amennyiben egy éven belül továbbadott támogatásról van szó – szektorszinten halmozódást okoz, másrészt egy árnyalattal „túlértékeli” a magánszférában hozott támogatási döntések jelentőségét, hiszen a közalapítványok kuratóriumainak támogatáspolitikája nem teljesen független a kormányzati akartól.

közalapítványok másik típusával, a helyi önkormányzatok által létrehozott, többnyire településfejlesztési célú közalapítványokkal kellett versenyezniük.

Ez utóbbiak pozíciója több szempontból is lényegesen előnyösebb. Az önkormányzati források nyilvánvalóan sokkal könnyebben hozzáférhetők számukra, hiszen ezekből saját alapítójuk döntései nyomán részesedhetnek. Az „önkormányzati háttér” sokat segíthet a magántámogatások megszerzésében is. A polgármesteri hivatal szakmai és technikai segítséget nyújthat a pályázatok megírásában, az adománygyűjtő kampányokban, vállalhatja a gyakorta előírt „önrész” biztosítását, nyomást gyakorolhat a potenciális támogatóként megjelenő helyi vállalkozókra, bizonyos feladatok megoldásához „kölcsonadhatja” a közhasznú munkásokat stb. A helyi közalapítvány és a magánalapítványok, egyesületek között kialakuló verseny különösen a kisebb településeken lehet igen egyenlőtlen, ahol a megszerezhető támogatások eleve nagyon korlátozottak.

Hasonlóan egyenlőtlen verseny alakult ki a *köztisztviselési forma* megjelenése nyomán az érdekképviselő területén. A szakmai, gazdasági érdekvédelmi szervezetek számára a legfontosabb finanszírozási forrást a részvételi, kapcsolódási jellegű döntések jóvoltából megszerezhető bevételek jelentik. Azzal, hogy a szabályozás bizonyos tevékenységek gyakorlását kamarai vagy egyéb köztisztviselési tagsághoz kötötte, a tagdíjbevételeket is automatikusan a köztisztviselési formák felé terelte. Ha adminisztratív korlátokat nem is állított a magánkezdemenyezésen alapuló érdekvédelem elé, a valóban „civil” kezdeményezéseket gazdaságilag igen nehéz helyzetbe hozta. Az érintettek dönthettek ugyan a kettős vagy akár többes tagság mellett, s fizethettek tagdíjat a hatósági jogköröket gyakorló köztisztviselés mellett az önkéntesen szerveződött civil érdekképviselőnek is (részben meg is tették), de a viszonylag alacsony jövedelmek ennek nyilvánvalóan hátráltatották. Az 1. és a 2. ábra világosan mutatja, hogy a kilencvenes évtized második felében az egyébként is csökkenő arányú tagdíjbevételek jelentékeny része az egyesületi formában működő szervezetektől a köztisztviselésekhez áramlott át.¹⁰

Az eddig elmondottakból az is következik, hogy *a bevételi szerkezet és a mögötte rejlő döntési mechanizmusok alakulását nem elegendő szektorszinten vizsgálni*. A magyar nonprofit szektor túlságosan heterogén ahhoz, hogy beérhetnénk az összkép megrajzolásával. Ha a folyamatokat valóban meg akarjuk érteni, akkor annak vizsgálatára is szükség van, hogy az eddigiekben a szektor szempontjából áttekintett finanszírozási mechanizmusok milyen

¹⁰ A kötelező kamarai tagság 2000-től hatályos megszüntetésének hatásai adatainkban még csak részben tükröződnek.

szerepet játszanak az egyes nonprofit szervezetek életében, s mekkora azoknak a szervezeteknek a köre, amelyeket a különböző döntéshozói csoportok magatartásának változásai a legérzékenyebben érintenek.

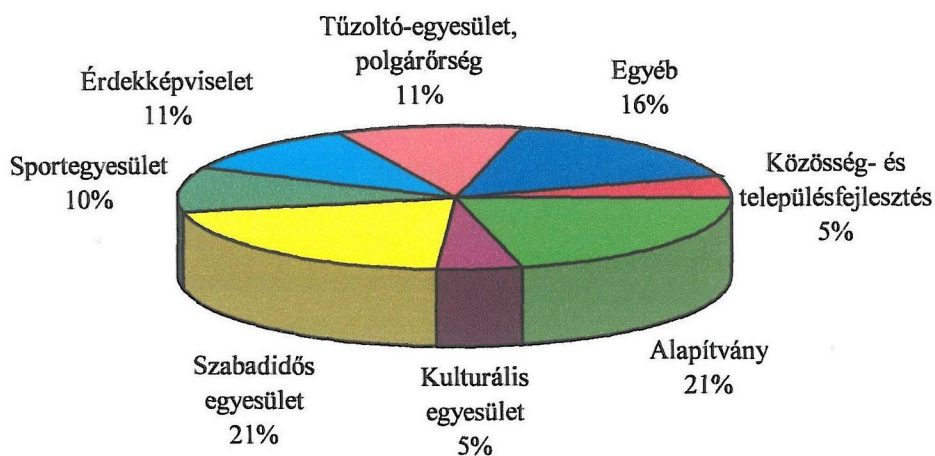
Mielőtt azonban kísérletet tennék a nonprofit szervezetek domináns finanszírozási mechanizmusok szerinti tipizálására, mindenképpen szót kell ejtenem a szektornak egy egészen speciális szegmenséről, amely a további vizsgálatból teljes egészében kimarad.

3.2. A bevétellel nem rendelkező nonprofit szervezetek

A rendelkezésünkre álló utolsó statisztikai adatok szerint a Magyarországon működő 47 144 nonprofit szervezet közül 3 419-nek, tehát a szektor 7 százalékának 2000-ben semmilyen bevétele nem volt. Hangsúlyozni kell, hogy ebben a számban nincsenek benne azok a szervezetek, amelyek a statisztikai kérdőív működési jellemzőiket firtató kérdésére azt válaszolták, hogy megszűnőben vannak, vagy működésüket átmenetileg szüneteltetik.

3. ábra

A bevétellel nem rendelkező nonprofit szervezetek összetétele, 2000



Forrás: A KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások

Mint a 3. ábra tanúsítja, a regisztrált pénzmozgások nélküli tevékenység az egyesületek körében lényegesen gyakoribb, mint az alapítványoknál, de azért az utóbbiak között sem számít kivételesnek. Tekintve, hogy a magyar alapítványok jelentős része eredetileg igen alacsony alaptőkével, a későbbi gyarapodás reményében jött létre, néhány nagyobb kiadás vagy kudarcba fulladt pályázat, sikertelen adománygyűjtési akció elég ahhoz, hogy a bankszámla kiürüljön. Ilyenkor a kuratórium nem feltétlenül adja fel a terveit, de egy-

egy év könnyen eltelhet anélkül, hogy a szervezetnél bármilyen pénzmozgás lenne. Nem kizárt, hogy eközben már születnek az újabb pályázatok, új, energikusabb vezetőséget választanak, új stratégiát dolgoznak ki, esetleg várják, hogy a törvényben előírt 3 év elteltével az alapítvány jogosulttá váljon az 1%-os támogatások gyűjtésére.¹¹ Arra is akad példa, hogy az alapítványi forma ellenére valójában inkább egyesületi tevékenység folyik, a működés a közösségi tevékenységek és az önkéntes munka (például műemlékek állagmegóvása, településszépítés, klubélet stb.) szervezésében merül ki.

Ez utóbbi, az alapítványok esetében inkább csak kivételképpen előforduló tevékenység a tipikus azoknál az egyesületeknél, amelyek semmilyen saját bevételre nem tesznek szert. Fontos azonban leszögezni, hogy a hivatalos adatok mögött a valóság lényegesen bonyolultabb. A saját bevételek hiánya nem feltétlenül jelenti azt, hogy a szervezetek működéséhez egyáltalán nem kapcsolódik pénzmozgás, csupán arról van szó, hogy a könyvelésben se bevételek, se kiadások nem jelentkeznek. Ennek többféle oka lehet. Az egyik az, hogy a működéshez valóban nincs szükség pénzre. Gyakran előfordul azonban az is, hogy az egyesület háttérében áll egy olyan intézmény, amely fedezi a működés költségeit, s vállalja, hogy azokat saját kiadásai között számolja el. Példaként említhetjük a tűzoltó- és polgárőr-, de részben még a kistelepüléseken működő sportegyesületeket is, amelyeknek a pénzügyei igen gyakran beolvadnak az önkormányzati költségvetésbe. Az sem ritka, hogy a népdalkörök, hagyományőrző csoportok kiadásait a művelődési házak fedezik; a diáksportegyesület finanszírozását az iskola, az etnikai alapú csoportokét a kisebbségi önkormányzat, a vallásos egyletekét az egyház, a polgári körökét, közéleti klubokét a hozzájuk közelálló párt vállalja át. Mivel a bankszámla fenntartásának, a könyvelésnek és a pénzügyekkel összefüggő egyéb adminisztrációnak a kis civil szervezetek számára túlságosan magasak a költségei, erős a kísértés arra, hogy – amikor csak lehet – elkerüljék a pénzmozgások regisztrálását. A valóban kis kiadások esetében annak sincs túl nagy kockázata, ha informálisan intézik a pénzügyeket, nem szednek tagdíjat, és a befizetéseket, illetve kiadásokat nem könyvelik. A szabadidős és sportegyesületek, rétegklubok tagjai gyakran választják azt a megoldást, hogy a közös rendezvények, túrák, utazások költségeit a helyszínen közvetlenül egyenlítik ki, vagy ha előre összeszedik is a pénzt, annak legfeljebb egy-egy kockás füzetben marad nyoma, de a naplófőkönyvben semmiképpen.

¹¹ Ez főleg azokra a – jórészt iskolai, óvodai, egészségügyi – alapítványokra jellemző, amelyeket – az 1%-os törvényre reagálva – az utóbbi években hoztak létre. A késői alapítás itt többnyire azt jelzi, hogy az alapítványi formában rejlő egyéb lehetőségek nem mozgatták meg az érintettek fantáziáját. Ez egyúttal megmagyarázza, hogy passzívan várják a 3 év elteltét, s nem is kísérelteznék más típusú bevételek megszerzésével.

Összefoglalva: ezeknek a hivatalosan minden bevételt nélkülöző nonprofit szervezeteknek a működését legnagyobb részben valószínűleg a saját tagjaik finanszírozzák, de kapnak némi rejtett pénztámogatást a helyi önkormányzatoktól és azok intézményeitől, valamint egyéb magántámogatóktól is. Fennmaradásukhoz ugyancsak nagyon fontos az a természetbeni segítség (a helyiségek, eszközök ingyenes használata, szállítás stb.), amely rendszerint ugyanezekről a támogatóktól érkezik.

A bevételekkel egyáltalán nem rendelkező nonprofit szervezeteknek 2000-ben összesen több mint 90 ezer tagjuk és majdnem 20 ezer önkéntes segítőjük volt. Az önkéntesek által az év során végzett munka közel 700 napi 8 órában foglalkoztatott fizetett munkavállaló összes munkaidejének felelt volna meg. Ennyi alkalmazottnak körülbelül 700 millió Ft-ot kellett volna fizetni¹², ami úgy is értelmezhető, hogy ezek a szervezetek (a fentiekben már említett informális befizetéseken kívül) ilyen értékű lakossági támogatást kaptak.

Ezek a számok ékesen bizonyítják, hogy a bevételekkel nem rendelkező 3 és félezer szervezet korántsem jelentéktelen része a magyarországi civil szférának. A továbbiakban ennek ellenére mégsem foglalkozom velük, mert értekezésemnek a látható, vagy legalábbis valamilyen mértékben dokumentált pénzáramlás a témája. A pénz nélkül működő nonprofit szervezetekről finanszírozási szempontból legfeljebb annyit mondhatunk, hogy amennyiben intenzívebb bevételszerző tevékenységre szánnák magukat, akkor valószínűleg elsősorban helyi döntéseken alapuló, lakossági, önkormányzati és esetleg vállalati, vállalkozói támogatásokra számíthatnának. Feltehető tehát, hogy azoknak a nonprofit szervezeteknek a csoportjait gyarapítanák, amelyek az ilyen típusú bevételekre alapozzák tevékenységük finanszírozását. Mivel azonban ez a feltevés egzakt módon nem bizonyítható, s a csupán vegetáló vagy éppen „haldokló” szervezetek leválasztására sincs lehetőség, az itt következő fejezetekben már mindenütt csak a szektornak az a 43 725 szervezete fog megjelenni, amelynek a KSH utolsó elérhető adatai szerint elszámolt bevételei voltak.

3.3. A nonprofit szervezetek összetétele domináns finanszírozási mechanizmusok szerint

A nonprofit szektor bevételi szerkezetének elemzése során a 3.1-es alfejezetben az derült ki, hogy a három legfontosabb finanszírozási mechanizmus a fogyasztói, a

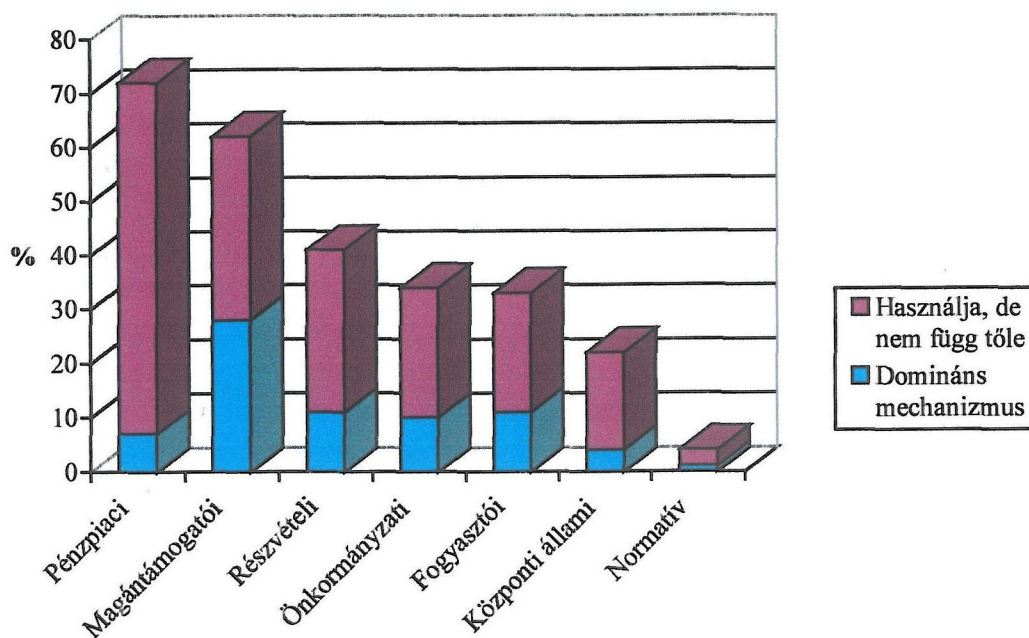
¹² A becslést a KSH-ban kialakított módszerrel végeztem, vagyis az önkéntesek főállású munkavállalókra átszámított becsült létszámát a nonprofit szektorban a tényleges alkalmazottnak fizetett éves átlagos munkabérrel (1 nullió 44 ezer Ft) szoroztam meg.

magántámogatói és a központi állami támogatási döntéseké, ezeken keresztül jutott el a szektorba a 2000-es bevételek több mint háromnegyede, egész pontosan 77,9 százaléka (4. tábla). Egészen más következtetésre juthatunk azonban akkor, ha nem a különböző forrásokból érkező bevételek összegét, hanem azt vizsgáljuk meg, hogy a nonprofit szervezetek milyen számban tudják igénybe venni az egyes finanszírozási mechanizmusokat.

Az adatok azt mutatják, hogy a nonprofit szervezetek döntő többsége a három kiemelkedően fontos finanszírozói csoport közül kettőhöz nemigen tudott utat találni. A központi állami támogatásokból 2000-ben a szervezeteknek alig több mint egyötöde részesült (ennél már csak a normatív támogatásokat volt nehezebb megszerezni), s a fogyasztók, vásárlók számára is mindössze egyharmaduk kínált olyan termékeket vagy szolgáltatásokat, amelyek iránt mutatkozott bizonyos piaci kereslet. Sokkal jobbnak bizonyult a magántámogatások hozzáférhetősége: a magánszférában hozott újraelosztási döntések jóvoltából a szervezetek 62 százaléka tett szert némi bevételre. Még nagyobb, több mint 70 százalékos volt az aránya a pénzpiaci mechanizmusokban érintetteknek. Tagdíjbevételekre a szervezetek 41 százaléka, önkormányzati támogatásokra 34 százaléku számíthatott.

4. ábra

A különböző döntési mechanizmusok közvetítésével bevételhez jutó és az adott mechanizmustól függő nonprofit szervezetek aránya, 2000



Forrás: A KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások

Az általános hozzáférhetőségen túl azt is érdemes megvizsgálni, hogy a különböző finanszírozási mechanizmusok útján szerzett bevételek mennyire voltak fontosak az egyes

nonprofit szervezetek számára (4. ábra, 6. és Függelék II. tábla). Ennek a kérdésnek a megválaszolásához már nem elegendő a publikált statisztikai adatok egyszerű átcsoportosítása, vissza kell térnünk az eredeti adatbázishoz. Ebből egyszerű statisztikai módszerekkel leválogathatók azok a szervezetek, amelyeknek a finanszírozási szerkezetét egyetlen bevételtípus uralja. Az általam meghúzott határ a 66,66 százalék volt: *akkor tekintettem egyetlen döntéshozói csoporttól, finanszírozási forrástól függőnek a szervezetet, ha bevételeinek több mint kétharmadát ugyanazon a mechanizmuson keresztül szerezte meg.*

6. tábla
A bevétellel rendelkező nonprofit szervezetek összetétele
domináns finanszírozási mechanizmusok szerint, 2000

Finanszírozási mechanizmus	A szervezetek száma	A szervezetek aránya, %
<i>Egyetlen döntéshozói csoporttól, finanszírozási forrástól függő szervezetek</i>		
Törvényben rögzített elosztási mechanizmusok	419	0,9
Központi állami újraelosztási döntések	1 829	4,2
Helyi, önkormányzati újraelosztási döntések	4 051	9,3
Magánszférában hozott újraelosztási döntések	12 402	28,4
Résztvételi, kapcsolódási jellegű döntések	4 861	11,1
Fogyasztói, vásárlói döntések	4 639	10,6
Pénzpiaci mechanizmusok	3 102	7,1
<i>Összesen</i>	<i>31 303</i>	<i>71,6</i>
<i>Több döntéshozói csoporttól, finanszírozási forrástól függő szervezetek</i>		
Magántámogatói és önkormányzati döntések együtt	5 887	13,4
Fogyasztói, magántámogatói döntések és pénzpiaci mechanizmusok együtt	3 828	8,8
Résztvételi döntések és pénzpiaci mechanizmusok együtt	2 707	6,2
<i>Összesen</i>	<i>12 422</i>	<i>28,4</i>
<i>Mindösszesen</i>	<i>43 725</i>	<i>100,0</i>

Forrás: A KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások

Mint a 6. táblából látszik, 2000-ben a magyar nonprofit szektor bevételekkel rendelkező szervezeteinek majdnem háromnegyede számára egy domináns finanszírozási mechanizmus biztosította a működéshez szükséges pénzeszközök döntő hányadát. A maradék 28 százalék pénzügyi jellemzőinek feltárása érdekében célszerűnek látszott a *cluster-analízis* módszerét alkalmazni. Az eljárás lényege az volt, hogy a bevételi szerkezetet leíró megoszlási viszonyszámok alapján a program meghatározta a részsokaságnak azokat a speciális csoportjait, amelyek markánsan elkülönültek egymástól. Így mód nyílt arra, hogy a „több lábón álló”, viszonylag kiegyensúlyozott bevételi szerkezetű szervezeteket további altípusokba soroljuk.

A számítások eredményei egyértelműen azt mutatták, hogy a magyar nonprofit szektorban *a legszélesebb körű hatást 2000-ben a magánszférában hozott újraelosztási*

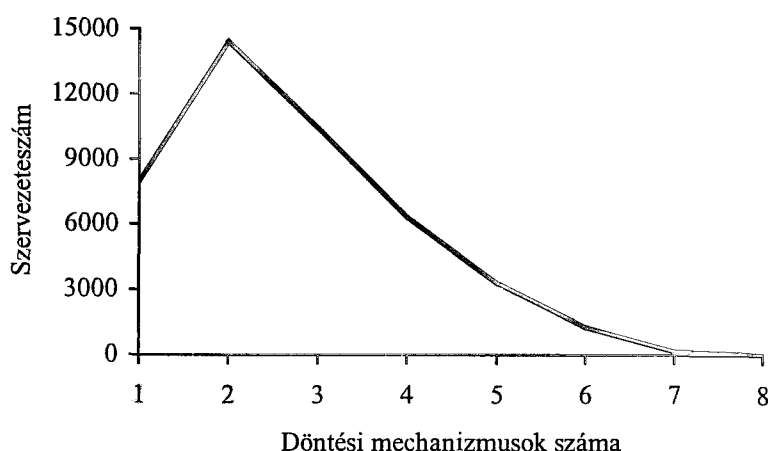
döntések gyakorolták. A szervezetek több mint egynegyede számára az e döntések nyomán kiutalt támogatások jelentették a domináns bevételi forrást, további egyötödük pedig jórészt az önkormányzati támogatásokkal kiegészített, illetve az árbevételekkel és pénzpiaci hozamokkal kombinált magántámogatásokra alapozta működését.

Nagyjából azonos 10-10 százalék körüli volt azoknak a szervezeteknek az aránya, amelyek számára elsősorban a részvételi, kapcsolódási jellegű, a fogyasztói, vásárlói, illetve az önkormányzati döntések teremtették meg a működés anyagi feltételeit. Nem sokkal maradt 10 százalék alatt a pénzpiaci mechanizmusoktól függő szervezetek hányada sem. Kevesen számíthattak viszont arra, hogy a központi újraelosztás vagy törvényben rögzített elosztási mechanizmusok útján kapják meg a tevékenységük finanszírozásához szükséges összegek nagyobbik részét. A domináns bevétellel nem rendelkező csoporton belül mintegy 6 százalékos arányt képviseltek azok a szervezetek, amelyek a kamatbevételekkel és értékpapír-hozamokkal kiegészített tagdíjakra alapozták működésüket.

A domináns finanszírozási mechanizmusok vizsgálata alapján sajnos nem mondhatunk mást, mint hogy *a nonprofit szervezetek döntő többségét 2000-ben az egy-egy döntéshozói csoporttól, finanszírozási mechanizmustól való függés jellemezte.* Ugyanerre a megállapításra jutunk akkor is, ha – az általuk elért bevételek tényleges súlyától eltekintve – csak a szervezetek által igénybe vett bevételszerzési megoldások számát vizsgáljuk.

5. ábra

A nonprofit szervezetek összetétele a számukra bevételt hozó döntési mechanizmusok száma szerint, 2000



Forrás: A KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások

Az 5. ábrán látható erősen aszimmetrikus görbe magáért beszél. Félreérthetetlenül mutatja, hogy a magyar nonprofit szervezeteket nemcsak az egy-egy bevételtípustól való

pénzügyi függés jellemzi, hanem nagyon gyakran a *szinte homogén finanszírozási szerkezet* is. Közel 8 ezer szervezet 1990-ben csak egy, további 14 ezer mindössze két, 10 ezer pedig három mechanizmust vett igénybe a működéséhez szükséges pénzeszközök megszerzése érdekében. Négy különböző forrás igénybevétele már kifejezetten ritka volt, az annál is magasabb szám pedig kivételesnek számított.

Ha mindezt összevetjük azzal a ténnyel (*Függelék II. tábla*), hogy több mint 28 ezer szervezetnek volt kiegészítő jellegű (igen gyakran csak a folyószámla kamatát jelentő, tehát többé-kevésbé automatikusan keletkező) pénzügyi bevétele, akkor azt kell feltételeznünk, hogy *a szektor közel fele vagy egyáltalán nem tett erőfeszítéseket az egyirányú pénzügyi függés kiküszöbölésére, vagy ilyen irányú erőfeszítései igen mérsékelt eredménnyel jártak.*

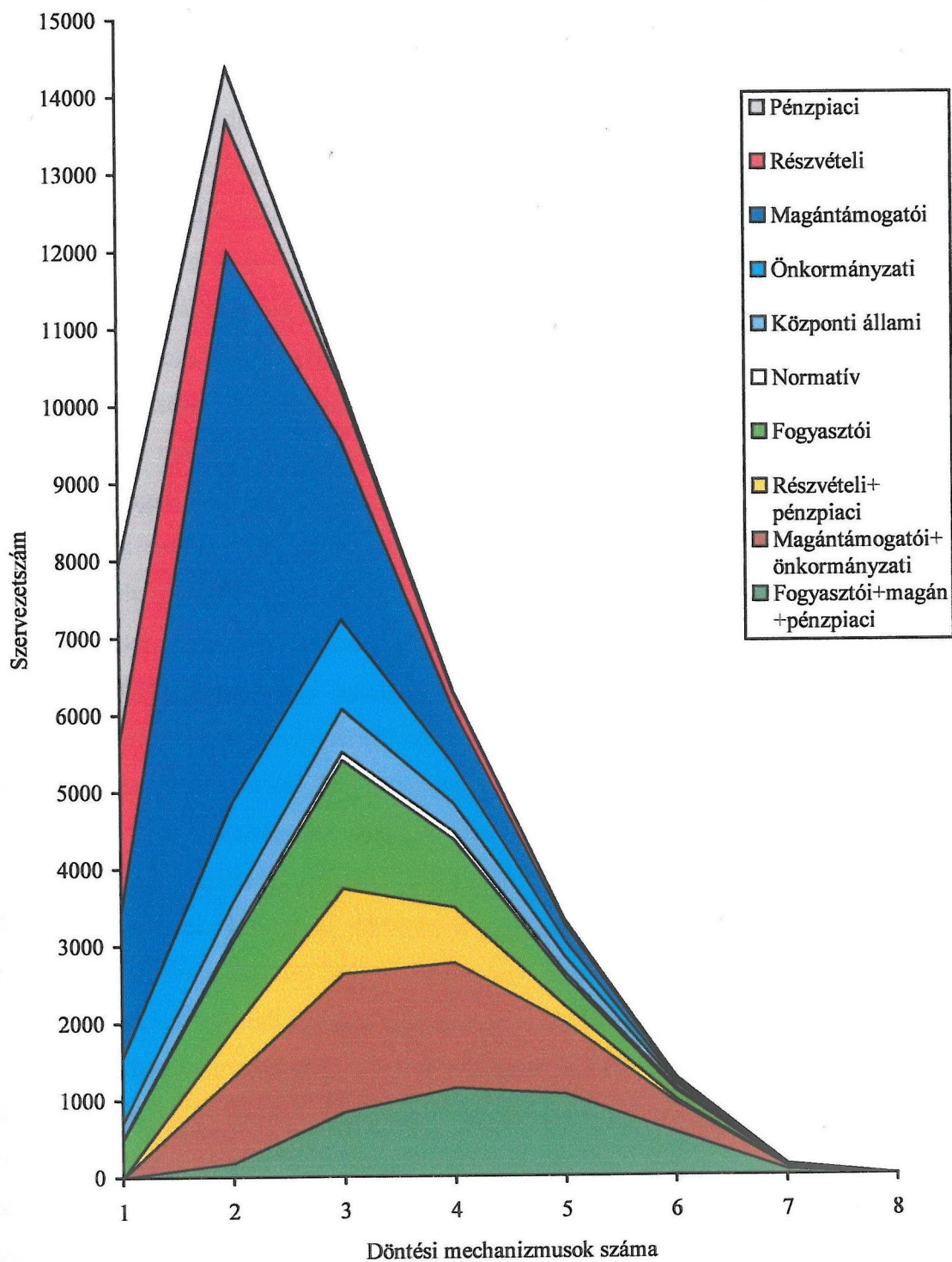
A jelenség magyarázatát megkönnyíti, ha részletesebben, a domináns finanszírozási mechanizmusok szerinti bontásban is megvizsgáljuk az adatokat. Mint a *6. ábráról* leolvasható, a szervezeteknek mindössze három olyan csoportja van, amelyben az egyetlen vagy legfeljebb két típusú bevétel volt a jellemző.

Csak egy forrásból jutott bevételhez azoknak a szervezeteknek közel háromnegyede, amelyek a betétkamatokat és pénzügyi hozamokat tekintették megélhetésük legfőbb biztosítékának. Ezek döntő többségükben alapítványok voltak. Létrehozóik gyakran valóban úgy rendelkeztek, hogy a tőkéhez nem szabad nyúlni, annak kamataiból kell gondoskodni az eredeti cél eléréséről. (E célok között előkelő helyen szerepel a jó tanulók jutalmazása, rászoruló egyetemisták ösztöndíjban részesítése, különböző emlékdíjak, művészeti díjak, emlékgyűrűk kiosztása stb.) Más esetekben valójában arról volt szó, hogy az érintetteknek nem maradt energiájuk a tervezett adománygyűjtésre, így számos iskolai, óvodai, kórházi alapítvány csak a tőke hozadékát utalhatta át az anyaintézménynek. Az is előfordulhatott, hogy az alapítvány (már vagy átmenetileg) nem működött, de az alaptőke kamatai azért befolytak, s a további sorsukat meghatározó döntésig a bankszámlán halmozódtak.

Egészen más okokból volt kiemelkedően gyakori az egyetlen bevételtípusra alapozott működés azoknál a kis egyesületeknél és érdekképviselőknél, amelyek elsősorban a saját tagjaikra számíthattak. Ezeknek a többnyire falvakban, elszigetelten működő, legfeljebb néhány tucat tagot számláló sportköröknek, horgász- és galambász-egyesületeknek, bérkilövő vadásztársaságoknak, gazdaköröknek igen kevés alkalmuk kínálkozott arra, hogy a tagdíjakon túl egyéb forrásokat is igénybe vegyenek. Tevékenységi körüknél fogva az 1%-ra sem voltak jogosultak, s az önkormányzati támogatások megszerzésére is mérsékelték voltak az esélyeik.

6. ábra

A nonprofit szervezetek összetétele domináns bevételek és a számukra bevételt hozó döntési mechanizmusok száma szerint, 2000



Forrás: A KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások

Kétfajta bevétel jellemezte az olyan szervezetek több mint felét, amelyek számára a magánszférából érkező támogatások jelentették a működés első számú garanciáját. Ebben a csoportban a konkrét intézmény vagy program támogatására létrehozott alapítványok voltak túlsúlyban. Esetükben többnyire a szándék és a személyi, tárgyi feltételek egyaránt hiányoztak ahhoz, hogy az alapfunkció betöltéséhez szükséges adománygyűjtő (s a hozzá csak járulékosan kapcsolódó befektetési) tevékenységen túllépjenek.

Érzelkelhetően *változatosabb volt a finanszírozása* azoknak a szervezeteknek, amelyek döntően a fogyasztói, vásárlói keresletől, vagy az állami támogatások valamelyik fajtájától függtek. Ez nagyrészt valószínűleg azzal magyarázható, hogy ezek a bevételi típusok csak ott válhattak dominánssá, ahol a szervezet vezetése legalább valamelyest professzionálisan dolgozott. Az eladható termékek, szolgáltatások előállítása még akkor is feltételez némi intézményesültséget, ha viszonylag egyszerű tevékenységekről (például művészeti alapítványnál műtárgyak értékesítéséről, horgász-egyesületnél horgászjegyek eladásáról, vadásztársaságnál külföldi vendégek elszállásolásáról, rétegklubnál szabadidős programok, kirándulások szervezéséről stb.) van szó. A fogyasztói, vásárlói döntések nyomán kapott bevételek túlsúlyra jutása az esetek nagy részében azért következhetett be, mert a szervezetek képesek voltak a korábbi informális vagy félformális működést a piac irányába bővíteni, s szervezettebbé, szakmailag igényesebbé, infrastrukturálisan megalapozottabbá tenni. Ugyanezeknek a követelményeknek az eleve is valamilyen fogyasztói kereslet kielégítésére létrejött, egyébként sokkal kisebb számban működő szervezetek (például népfőiskolák, alapítványi vagy közhasznú társasági formájú szociális otthonok, művelődési házak, színházak, kommunális szolgáltatók stb.) már alapításukkor is meg kellett hogy feleljenek. Ilyen körülmények között a többirányú bevételszerzési tevékenységnek sokkal inkább megvoltak a személyi és tárgyi feltételei, mint a kis civil szervezetek vagy az adománygyűjtésre specializálódott "szatelit-alapítványok" esetében.

Az intézményesültség – más okokból – az elsősorban a különböző állami támogatásokból élő nonprofit szervezetek egy részét is jellemezte. A normatív támogatásokra kizárólag az válhatott jogosulttá, aki eleget tett a jogszabályokban lefektetett követelményeknek. A szabad rendelkezésű állami forrásokból is csak azok remélhettek számottevő részesedést, akik demonstrálni tudták tevékenységük társadalmi hasznosságát. Ez legfeljebb néhány egészen speciális szervezetcsoporthoz (főleg a kisközségekben működő polgárőrségek, tűzoltó- és sportegyesületek) esetében történhetett meg anélkül, hogy a kérelmező más forrásból származó bevételeket is fel tudott volna mutatni. A civil kezdeményezések -- különösen, ha reprezentatív kiadványok (például településtörténeti

monográfia, helyi lap) megjelentetésére, fesztiválok, falunapok rendezésére, helyi televíziós stúdió működtetésére stb. irányultak – ideális esetben igen komoly állami, önkormányzati támogatásra tehettek szert, de ritkán úgy, hogy közben más típusú bevételeik egyáltalán ne lettek volna. Az állami alapítású, közfeladatokat átvállaló nagy nonprofit szervezetek (például a kulturális vagy a gazdaságfejlesztést, a munkanélküliség kezelését szolgáló közalapítványok) többségéhez pedig már csak a tevékenység bonyolultsága miatt is a legkülönbözőbb finanszírozási mechanizmusokon keresztül áramlottak kisebb-nagyobb pénzüsszegek.

A legdiverzifikáltabb bevételeket természetesen azokban a csoportokban tapasztalhattuk, ahol nem egy domináns, hanem több különböző finanszírozási mechanizmus biztosította a szervezet működőképességének fenntartását. Az egyik jellegzetes típust azok az adománygyűjtő alapítványok alkották, amelyeknél a magánadományokat főleg (vagy kizárólag) önkormányzati támogatások egészítették ki. Ebbe a kategóriába jellemzően olyan szervezetek tartoztak, amelyek valamilyen helyi beruházás megindítását, segítségét vagy a helyi intézmények működési feltételeinek javítását tekintették feladatuknak. Céljaik elérése érdekében esetenként a központi állami forrásokhoz is megpróbáltak hozzájutni, s a kisebb-nagyobb piaci vállalkozásoktól sem riadtak vissza. Pénzgyűjtő tevékenységük magától értetődően feltételezett bizonyos pénzpiaci aktivitást is. Ennek megfelelően tipikusan 3-4 finanszírozási mechanizmuson keresztül jutottak hozzá bevételeikhez.

A tagdíjbevételek és a pénzpiaci hozamok legkülönbözőbb, gyakran más bevételekkel is kiegészülő kombinációi jellemezték a finanszírozási szerkezetet a főleg saját tagságuk igényeinek kielégítésére orientált nonprofit szervezeteknél. Ebbe a csoportba elsősorban a nagyobb, tagjaik számára viszonylag differenciáltabb szolgáltatásokat nyújtó (s ezáltal több különböző csatornán keresztül is bevételhez jutó), de sem a szélesebb közösség, sem a piaci fogyasztók felé nem igazán nyitott egyesületek és érdekképviseletek kerültek.

Rendszerint többirányú szolgáltatói (és esetleg adományosztói) tevékenységet folytattak azok a szervezetek, amelyek bevételein belül a fogyasztók, vásárlók által fizetett díjak magántámogatásokkal és pénzpiaci bevételekkel kiegészített összege képviselte a legnagyobb részarányt. Ezeknél a szervezeteknél az volt a leggyakoribb, hogy 4 típusú finanszírozási mechanizmuson keresztül jutottak bevételhez, de az 5–6 különböző döntéshozói csoporttal fenntartott kapcsolatok sem számítottak kivételesnek. Ez a viszonylag kiegyensúlyozott bevételi szerkezet a legtöbbjükénél azért alakulhatott ki, mert a vezetés és a menedzsment – nem kis részben az általános szűkösség és az ezzel összefüggő gazdasági kényszerek hatására – minden lehetőséget megragadott a pénzügyi mozgástér bővítésére.

Ennek sokuknál tagadhatatlanul volt némi válságkezelés jellege, de szerencsére sok jel utalt a szervezeti stratégiába szervesen illeszkedő, tudatos pénzügyi tervezés terjedésére is.

A több különböző finanszírozási mechanizmus igénybevételére épülő bevételszerzési stratégia jelentőségét részben a belőle következő függetlenség adja, hiszen a szervezet életképessége ilyen módon nem egyetlen támogatói csoport jóindulatán, vagy éppen a piaci konjunktúra ingadozásain múlik. Nagyon fontos ugyanakkor az is, hogy minél több bevételforrás válik hozzáférhetővé, annál jobbak az esélyei a viszonylag nagyobb összegek megszerzésének. *A bevétel nagyság és a különböző finanszírozási jellemzők közötti korrelációs kapcsolatok vizsgálata*¹³ (7. tábla) azt mutatja, hogy a nonprofit szervezetek gazdasági erejére a legerősebb hatást éppen az általuk igénybe vett finanszírozási mechanizmusok száma gyakorolja.

7. tábla
Korrelációs kapcsolatok a nonprofit szektor bevételeinek nagysága és a finanszírozási szerkezet között, 2000

A bevételek nagyságát magyarázó finanszírozási jellemzők	A korrelációs kapcsolat	
	iránya	szorossága* Korrelációs hányados
A bevételt eredményező finanszírozási mechanizmusok száma	Pozitív	0,525
Fogyasztói, vásárlói döntések nyomán kapott bevételek aránya	Pozitív	0,366
Központi állami támogatásból származó bevételek aránya	Pozitív	0,181
Normatív támogatásból származó bevételek aránya	Pozitív	0,134
Pénzpiaci mechanizmusokon keresztül szerzett bevételek aránya	Negatív	0,276
Résztvételi döntések nyomán kapott bevételek aránya	Negatív	0,191
Magántámogatói döntések nyomán kapott bevételek aránya	Negatív	0,047
Önkormányzati támogatásból származó bevételek aránya	Negatív	0,031

Forrás: A KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások

* A korreláció 0,01-es szinten valamennyi magyarázó tényező esetében szignifikáns.

Valamivel kevésbé erős, de még mindig számottevő az a pozitív korrelációs kapcsolat, amely a szervezet nagysága és a fogyasztói, vásárlói döntések nyomán kapott bevételek aránya között kimutatható. Minél nagyobb mértékben támaszkodik tehát egy-egy nonprofit szervezet az áruk és szolgáltatások piacán megszerezhető bevételekre, annál valószínűbb, hogy viszonylag magas összegekkel gazdálkodhat. (És megfordítva: bizonyos méret alatt a

¹³ A 7. táblában szereplő korrelációs együtthatók a kétváltozós korrelációs számítás eredményei. A bevétel nagyság és a különböző finanszírozási jellemzők közötti kapcsolat többváltozós regressziós vizsgálatára azért nincs mód, mert a magyarázó változóként használt bevétel szám és szerkezeti arányszámok között igen erős multikollinearitás áll fenn.

szervezet aligha lehet képes rá, hogy olyan termékeket és szolgáltatásokat hozzon létre, amelyekért a vásárlók komoly összegeket hajlandók fizetni.)

A bevételek többi összetevőjének relatív súlya – bár a korreláció valamennyiük esetében szignifikáns – lényegesen lazább összefüggést mutat a szervezet nagyságával. Mindazonáltal figyelemre méltó, hogy a kapcsolat iránya csak a központi állami és a normatív támogatások esetében pozitív; ezeknél várható, hogy magasabb arányszámuk magasabb bevételszinttel jár együtt. Minden más finanszírozási mechanizmus esetében fordított az összefüggés: annál kisebb összbevételekre kell számítani, minél inkább a kamatokra és értékpapír-hozamokra, tagdíjakra, önkormányzati vagy magántámogatásokra alapozzák működésüket a nonprofit szervezetek.

A korrelációs együtthatók ismeretében már nem meglepő, hogy *a nonprofit szervezetek különböző finanszírozási szerkezetű csoportjai 2000-ben a számarányuktól igen eltérő mértékű bevételekre tettek szert.* Az átlagosnál jobb jövedelmi pozícióba főleg azok a szervezetek tudtak kerülni, amelyeknek a bevételei elsősorban a fogyasztói döntésektől, illetve a központi állami vagy normatív támogatásoktól függtek. Bár a szektoron belüli arányuk mindössze 16 százalékos volt, náluk koncentráltabb az összbevétel 51 százaléka, míg a nonprofit szervezetek más mechanizmusok útján finanszírozott bő négyötödének a bevételek kisebbik felével kellett beérnie.

A fentieket összefoglalva: *az empirikus elemzés eredményei alátámasztani látszanak azt a kiinduló hipotézist, hogy a magyar nonprofit szervezetek finanszírozási szempontból egymástól markánsan elkülönülő csoportokat alkotnak, s a bevételszerzési módok és a szervezeti jellemzők között olyan összefüggések mutathatók ki, amelyek ismerete a gyakorlati életben, a pénzügyi stratégiák kialakításában is hasznos lehet.*

4. A FINANSZÍROZÁSI MECHANIZMUSOK JELLEGZETESSÉGEI: DÖNTÉSEK, DÖNTÉSHOZÓK, BEFOLYÁSOLÁSI LEHETŐSÉGEK

Forrásteremtési stratégiájuk kidolgozásához a nonprofit szervezeteknek a finanszírozási mechanizmusok és a támogatói döntések lényegesen részletesebb és mélyebb ismeretére van szükségük, mint amennyivel az előző, főleg a strukturális összefüggésekre koncentráló fejezet szolgálhatott. Az alábbiakban – ezt a szükségletet szem előtt tartva – arra teszek kísérletet, hogy összegyűjtssem az ott áttekintett finanszírozási mechanizmusokra vonatkozó empirikus ismereteket és gyakorlati tapasztalatokat. Ezek birtokában – reményeim szerint – lehetőség nyílik egy olyan sokrétű és sokszempontú elemzésre, amely nemcsak a folyamatok megértéséhez, hanem a finanszírozási problémák megoldásához is adhat bizonyos támpontokat.

4.1. Törvényben, jogszabályban rögzített elosztási mechanizmusok

A törvényben, jogszabályban rögzített elosztási mechanizmusok jóvoltából 2000-ben az összebevételnek nem egészen 6 százaléka áramlott a nonprofit szektorba. Normatív támogatásban a bevétellel rendelkező szervezetek elenyészően csekély hányada (3,6 százaléka) részesült, s ezen belül a tevékenységüket döntően ezekre a fejkvótás támogatásokra alapozók aránya mindössze 1 százalék volt (8. tábla).

Az azonos elnevezés háttérében a normatíváknak *három egymástól igen különböző típusa* húzódott meg. (1) Bizonyos szolgáltatások (például oktatás, hajléktalan-ellátás, idősök, egészségkárosodottak intézményes ellátása stb.) esetében az ilyen tevékenységet végző nonprofit szervezetek – amennyiben a költségvetési törvényben lefektetett szakmai és adminisztratív követelményeknek megfeleltek – közvetlenül jogosulttá váltak az általuk szolgáltatásban részesítettek számához igazított támogatásra. (2) Különbözött ettől a színházi és a települések lakosságszámához igazodó közművelődési normatíva, amely ugyan akár teljes egészében is eljuthatott az ilyen funkciókat betöltő nonprofit szervezetekhez, de csak akkor, ha az érintett önkormányzatnál a felhasználásáról ilyen döntés született. (3) Végül volt a fejkvótás támogatásoknak egy harmadik típusa is, amely a támogatni kívánt diáksport-egyesületek, illetve hegyközségek taglétszámához kötődött. Ebbe az utóbbi típusba tartoztak azok a helyi civil szervezeteknek juttatott normatív támogatások is, amelyeknek a mértékéről

és a hozzájárulás feltételeiről a települési önkormányzatok éves költségvetési rendeleteikben határoztak.

A normatívák három típusa nemcsak jogszabályi háttérét, hanem a fejkvóták nagyságát tekintve is erősen különbözött egymástól. Az első típusba tartozó támogatások – ha nem is fedezték teljes egészében az adott szolgáltatás költségeit – viszonylag magas összegűek voltak. Rendszeres folyósításuk a nonprofit szervezet számára némi biztonságot jelentett, ami a kiegészítő bevételek megszerzése érdekében végzett szisztematikus munkát is megkönnyítette. Nem mondható el ugyanez a másik két típusba tartozó fejkvótás támogatásokról, amelyek – alacsony összegüknél fogva – semmiféle komoly szolgáltató tevékenység alapjait nem teremtették meg, az esetek nagy részében maguk is csak kiegészítő bevételként funkcionáltak.

8. tábla

A törvényben, jogszabályban rögzített elosztási mechanizmusokon keresztül bevételekhez jutó nonprofit szervezetek sajátosságai, 2000

Megnevezés	Jellemzők			
	Mennyiség		Arány, %	
A finanszírozási mechanizmus révén				
a szektorba áramló összeg	28,9 milliárd Ft		5,8*	
bevételük döntő hányadát megszerzők	419		1,0**	
bevételhez jutó egyéb szervezetek	1 150		2,6**	
	Az adott finanszírozási forrásból*** a			
	legnagyobb arányban részesedő		legmagasabb bevételre szert tevő	
	nonprofit szervezetek			
	típusa	aránya, %	típusa	aránya, %
A kedvezményezettek legjellemzőbb				
szervezeti formái	Alapítvány	37,8	Alapítvány	35,5
	Egyesület	32,6	Közalapítvány	27,8
intézményesültsége és irányultsága	Kevéssé intézményesült szolgáltató	36,6	Intézményesült szolgáltató	59,2
funkciói	Jótekonyság, közösségi szolgáltatás	55,1	Jótekonyság, közösségi szolgáltatás	74,1
tevékenységi területei	Szociális ellátás	28,2	Oktatás	45,0
	Oktatás	21,7	Szociális ellátás	22,1
méretei (az éves bevétel nagysága, Ft)	5 és 50 millió között	33,1	50 és 500 millió között	54,4
közhasznúsági státusa	Nem közhasznú	38,9	Kiemelkedően közhasznú	59,1

Forrás: A KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások

* 100% = A szektor teljes bevétele (495,5 milliárd Ft)

** 100% = A bevétellel rendelkező összes (43 725) nonprofit szervezet

*** 100% = A normatív támogatásban részesülő összes (1 569) nonprofit szervezet, illetve a normatív támogatás teljes összege (28,9 milliárd Ft)

A különböző típusú normatívák erősen eltérő sajátosságaiból következik, hogy igénybevételük is igen differenciált. A 2000-es adatok azt mutatják, hogy a fejkvótákon alapuló elosztási mechanizmus kedvezményezettjei között az egyesületi formában működő

nonprofit szervezetek majdnem ugyanolyan nagy számban voltak jelen, mint a magánalapítványok (8. tábla), de míg az alapítványok a támogatásból a számarányuknak megfelelő mértékben részesedtek, addig az egyesületek rendkívül csekély összegekhez (az összes normatív támogatás 8 és fél százalékához) jutottak hozzá. A törvényben, jogszabályban rögzített elosztási mechanizmusok pénzübeni hozadéka nemcsak az alapítványok, hanem a közalapítványok és közhasznú társaságok számára is jóval nagyobb volt, mint az egyesületek és érdekképviseltek számára.

Ennek a jelenségnek a megértéséhez (de a többi finanszírozási mechanizmus működésének vizsgálatához is) szükségesnek látszik néhány új elemzési kategória és csoportosítás bevezetése.¹⁴ A nemzetközi összehasonlító kutatásban és a hazai statisztikában alkalmazott tevékenységi osztályozás átrendezésével és összevonásával (*Függelék IV. tábla*) a szervezetek öt új csoportját alakítottam ki. Ezek többé-kevésbé alkalmasnak látszanak a konkrét tevékenységen túli funkciók megragadására.

Létrehoztam ezen kívül egy másik ötös csoportosítást¹⁵ is, amelynek az a célja, hogy a szervezeteket intézményesültségük és tevékenységük irányultsága alapján sorolja be. (1) Az *Intézményesült nonprofit szolgáltatók* csoportjába soroltam azokat a szervezeteket, amelyek (főállású teljes munkaidősre átszámított) fizetett alkalmazottainak száma tíz vagy annál magasabb volt, és számottevő adományozási tevékenységet nem folytattak. (2) *Kevéssé intézményesült nonprofit szolgáltatóknak* neveztem el azokat a szervezeteket, amelyek tíznél kevesebb munkavállalót foglalkoztattak ugyan, de kiadási szerkezetüket az alaptevékenységgel összefüggő költségek uralták. (3) Az *Intézményesült adományoztók* kategóriájába kerültek azok a szervezetek, amelyeknél a kiadások zömét a kiosztott támogatások tették ki, s a (főállású teljes munkaidősre átszámított) alkalmazottak száma legalább kettő volt. (4) *Kevéssé intézményesült támogató nonprofit szervezetnek* minősítettem a támogatást nyújtókat, ha az előbbi kategóriába „nem fértek be”. (5) Végül az összes többi szervezet a *Kisebb civil szervezet* címkéjét kapta.

Ennek az ötös csoportosításnak az alkalmazása világossá teszi, hogy *mennyiségileg ugyan a kevésbé intézményesült szolgáltató szervezetek voltak a fejkvótás elosztás*

¹⁴ A nonprofit szervezetek osztályozásának ilyen irányú bővítését régóta sürgeti Harsányi László (1997). Javaslatával a fenti próbálkozások egybevágóan ugyan, de korántsem alkalmasak az általa felvetett valamennyi elemzési probléma megoldására.

¹⁵ Az öt csoport mérete rendkívül különböző. A intézményesült nonprofit szolgáltatók száma 956, a kevésbé intézményesülteké 7 258, az intézményesült adományoztóké 175, a kevésbé intézményesült támogató nonprofit szervezeteké 9 137, a kisebb civil szervezeteké pedig 26 199. Természetesen ebbe az utolsó kategóriába tartozna az a 3 419 bevétellel nem rendelkező szervezet is, amelyet a finanszírozási mechanizmusok vizsgálata során figyelmen kívül hagytam.

leggyakoribb kedvezményezettjei, a támogatás több mint fele mégis az intézményesült nonprofit szolgáltatók szűk körének tevékenységét finanszírozta. A normatív támogatások közel háromnegyede a nonprofit formában megszervezett közösségi szolgáltatásokat, ezen belül is elsősorban az oktatást és a szociális ellátást segítette. Legnagyobb számban a közepes méretű szervezetek jutottak fejkvótás támogatásokhoz, az összeg nagyobbik felét ennek ellenére a jóval magasabb, 50 és 500 millió Ft közötti összbevételű szervezetek csoportja kapta. A normatív támogatások megszerzésében nagy előnynek számított a kiemelkedően közhasznú státus, bár a támogatottak legnépesebb csoportját (főleg a hegyközségek és a diáksport-egyesületek jóvoltából) a nem közhasznú szervezetek alkották.

A törvényben, jogszabályban rögzített elosztási mechanizmus nem jelentette azt, hogy a paramétereik alapján jogosult nonprofit szervezetek automatikusan megkapták volna a támogatást. Éppen ellenkezőleg, előbb – sokszor hosszú procedúrák, nehéz tárgyalások során – bizonyítaniuk kellett, hogy a feltételként megszabott valamennyi működési, törvényességi és szakmai követelménynek megfelelnek. Gyakran találták szembe magukat az állami versenytársak (például az alapítványi mentőszolgálatok társadalombiztosítási „befogadása” ellen harcoló állami mentőszolgálat) lobbitevékenységével, s még gyakrabban az anyagi nehézségekkel küzdő önkormányzatok ellenállásával. Ez utóbbiaknak rendszerint a „saját” oktatási és szociális intézményeik finanszírozása is gondokat okozott, így korántsem tartották mindig vonzónak, hogy a településen élő ellátottakra jutó fejkvótát a nonprofit szolgáltatóknak engedjék át. Ráadásul az alapítványi iskolák esetében az oktatási törvény hosszú távra szóló, az önkormányzatok számára is tartós elkötelezettséget jelentő szerződés megkötését írta elő, amelynek teljesítésére az utóbbiak nem feltétlenül láttak garanciát (Várhegyi, 1996, 23-24. old.). Az önkormányzatok által elutasított nonprofit szolgáltatóknak – a kedvezőbb elbírálás reményében – gyakran kellett a minisztériumokhoz folyamodniuk.

A döntéshozói bizonytalanság és következetlenség hátterében valószínűleg az a zavarodottság rejlett, amely a nagy átalakulások szükségszerű velejárója. A fejkvótás támogatások rendszere, a nonprofit szervezetekkel közfeladatok ellátására kötött szerződések gondolata a kilencvenes évtized elején merőben új volt. Ebben a helyzetben a döntéshozatal és a szervezeti változások meglévő elméletei – ha egyáltalán ismertek voltak – nem nyújtottak elegendő támpontot a felmerülő kérdések megválaszolásához. Ennek megfelelően a döntéshozók „sokszor a 'próba-szerencse' problémamegoldási módot alkalmazták – esetenként sikeresen, máskor új problémákat előidézve” (Balaton, 1999, 20. old.).

A nonprofit szervezetekkel való együttműködés kialakításáért felelős állami szereplőknek a legsúlyosabb formában kellett megtapasztalniuk azokat jelenségeket,

amelyeket a döntéshozók tipikusan bizonytalansági forrásként szoktak értékelni. „A világ kiszámíthatatlansága, a hiányos ismeretek és a stratégiai szereplőkkel kötött szerződések hiányossága” (March, 2000, 48. old.) naponta megélt probléma volt mindazok számára, akik – a döntéshozatal bármely szintjén – részt vettek a vegyes gazdaság új modelljének kifejlesztésében. Nem álltak rendelkezésükre múltbeli tapasztalatok, amelyek alapján következtetni tudtak volna a nonprofit szervezetekkel kialakítandó szerződéses kapcsolatok kilátásaira. Keveset tudtak a potenciális partnerekről és az együttműködés keretétől szolgáló jogi-gazdasági környezetről (Pavluska, 1999; Sík, 1997). Nehezen igazodtak el a sok (és gyakran ellenérdekelt) szereplő között, annál is inkább, mert még nem alakult ki az „új társadalmi szerződés”, az együttműködés kultúrája.

Az első tapasztalatok azt mutatták, hogy *a normatív finanszírozás elveinek törvényi vagy rendeleti szabályozása sem biztosít teljesen semleges elosztási mechanizmust és a konkrét döntések meghozóitól való viszonylagos függetlenséget*. A lefektetett elvek a mai magyar viszonyok között a nonprofit szolgáltatók számára nemcsak előnyt jelentenek, hanem gyakorta nehézségeket is. A valóban civil kezdeményezés nyomán létrejövő nonprofit intézmények többnyire a nulláról indulnak, így a lehető legritkábban kielégítő az infrastrukturális ellátottságuk. Alapítóik között gyakrabban találkozunk kísérletező kedvű, elkötelezett szakemberekkel és az ellátottak (például egészségkárosodottak, tanulási nehézségekkel küszködő vagy deviáns gyerekek stb.) hozzátartozóival, mint tőkeerős vállalkozókkal. A szolgáltatást rendszerint bérelt vagy szívességből kapott épületekben, innen-onnan összeszedett, sokszor másutt már leselejtezett berendezésekkel és felszerelésekkel kezdik meg. Ebből természetesen az következik, hogy a szakmai, közegészségügyi és adminisztratív követelmények teljesítése időnként gondokat okoz, s ilyenkor a normatív támogatások megszerzésére törekvő szervezetek inkább kérelmezőként, folyamodóként, mint törvényben szabályozott jogaikat érvényesítő partnerként lépnek fel.

Felmerül ugyanakkor a törvényben, jogszabályban rögzített elosztási mechanizmusokkal kapcsolatban egy másik probléma is. Az ebbe a körbe bevont *szolgáltatások listájának kialakítása és a nonprofit szolgáltatókat megillető fejkvóták összegének megállapítása az egyes szervezetek szintjén nem, csak kollektív cselekvés útján befolyásolható*. Míg az egyedi újraelosztási döntések a kérelmező és az adományozó kapcsolatában, az előbbi kezdeményezésére születnek, addig a normatívák alakítására csak sok más érintettel összefogva, tudatos lobbitevékenység útján van lehetőség. A döntéshozók a háttérben maradnak, nehezen azonosíthatók. Már a megtalálásuk is, de a befolyásolásuk különösen komoly „terepismeretet” és szerteágazó kapcsolatrendszert igényel. Tudni kell,

hogy Pénzügyminisztérium milyen részlegei, s azon belül kik készítik elő a költségvetési törvény normatív támogatásokra vonatkozó részét, ismerni kell a pártok és az illetékes minisztériumok költségvetési ügyekkel és társadalompolitikával foglalkozó szakértőit, valamint az e témák iránt érdeklődő parlamenti képviselőket. Minderre természetesen csak a szektor legnagyobb szervezeteinek és a különböző ernyőszervezeteknek, szakmai érdekképviselőeknek van módjuk.

Mutatis mutandis, ugyanez érvényes települési szinten is, ahol az önkormányzati rendeletek határozhatnak meg helyi támogatási normatívákat a civil szervezetek számára. Mint Csizmár és Nemoda (2001, 77. old.) figyelmeztet rá, az év elején elfogadásra kerülő helyi költségvetési rendeletek a továbbiakban már megkötik az önkormányzati döntéshozók kezét, ezért még időben, lehetőleg a rendelet előkészítési fázisában meg kell keresni a lobbizási lehetőségeket. Ez a kisebb településeken valószínűleg könnyebb ugyan, de éppúgy feltételezi a szakértelmet, készenlétet és az érintett nonprofit szervezetek összehangolt nyomásgyakorló tevékenységét, mint országos szinten.

Mindebből levonható az a következtetés, hogy *a normatív támogatások rendszerének továbbfejlődéséhez legalább annyira szükséges a nonprofit szektor érdekképviselőinek erősödése, mint maguknak a nonprofit szolgáltatóknak a professzionálisabbá válása.* A Európai Unió csatlakozás minden valószínűség szerint kedvező külső feltételeket teremt azoknak a törekvéseknek az érvényesítéséhez, amelyek a közfeladatokat átvállaló nonprofit szervezetek számára nagyobb összegű és garantált állami támogatást kívánnak biztosítani, hiszen a szubszidiaritás a legfontosabb uniós elvek közé tartozik (Anheier – Kendall, 1997; Robbins, 1990; 6 – Kuti, 1993). Naivitás lenne azonban azt képzelni, hogy egy alapelv – bármilyen fontos legyen is – automatikusan, az érdekeltek határozott, tudatos és összehangolt cselekvése nélkül is érvényre jut. Az ilyen érdekérvényesítő akciók esélyeit javítja, hogy az „érdekeltek” körébe tartoznak egyrészt a szakmailag is, gazdaságilag is erős szolgáltató nonprofitok (például országos hírű alapítványi iskolák, szociális és egészségügyi intézmények), másrészt az egyenként ugyan kicsi és gyenge, de összességükben sok tagot számláló civil szervezetek is. Az érintettek ily mértékű heterogenitása megnehezíti ugyan az együttes fellépés megszervezését, de ha ezt az akadályt sikerül legyőzni, akkor a közös akciók komoly társadalmi támogatottságra hivatkozhatnak. Egy-egy ilyen akció sikere tartós javulást eredményezhet a nonprofit szektor finanszírozásában, nemcsak annak állami támogatottságát növelheti, hanem kedvező hatással lehet az érintett szervezetek gazdálkodására, hosszabb távú fejlődésére is.

4.2. Központi állami újraelosztási döntések

Egészen más természetűek azok az újraelosztási döntések, amelyek a központi költségvetési támogatások útját meghatározzák. Legfontosabb közös jellemzőjük az esetlegesség, *a döntéshozói preferenciák szinte korlátlan érvényesíthetősége*. Ezek a támogatások nem garantáltak, egyik évről a másikra növelhetők, csökkenthetők, vagy akár meg is vonhatók.¹⁶ Szétosztásuknak nemcsak az elvei és irányai, de a mechanizmusai is tetszés szerint változtathatók.

Az újraelosztási döntéseket a legkülönbözőbb állami szereplők (parlament, kormány, miniszterelnöki hivatal, minisztériumok, központi államigazgatási szervezetek, elkülönített állami pénzalapok), illetve az általuk erre felhatalmazott vezető köztisztviselők, bizottságok, kuratóriumok hozzák. A nonprofit szervezeteknek szánt támogatások elosztása egyaránt lehet informális döntések, félig-meddig formalizált vagy részletesen szabályozott támogatási eljárások, illetve intézményesített pályázatok eredménye. Alakulására ennek megfelelően a személyes szimpátiák és érdekek éppúgy befolyást gyakorolhatnak, mint a politikai megfontolások, az éppen aktuális erőviszonyok és érdekérvényesítő képességek, vagy – ideális esetben – a szakmapolitikai és a nonprofit szektor jövőjével kapcsolatos szándékok, elképzelések (Gidron – Kramer – Salamon, 1992).

Az elosztás „nem teljes információs játék”¹⁷, a folyamat az esetek többségében a közvélemény és az érintettek számára egyaránt átláthatatlan. A leginkább reflektorfényben – sajátos módon – hosszú éveken keresztül a parlamenti pénzosztás állt, amely pedig az összes állami támogatás felhasználását 1 ezreléknél is kisebb arányban befolyásolta. (A szétosztott pénz 2000-ben nem sokkal haladta meg a 300 millió Ft-ot, s az összeg számottevően azóta se növekedett. Mi több, ismételten szóba került az ilyen típusú támogatások megszüntetése.) A tényleges döntést a parlament plenáris ülése hozta, az elosztási javaslatot (a benyújtott pályázatokat értékelő szakértők közreműködésével) a Társadalmi Szervezetek Bizottsága dolgozta ki. Elképzelhető lett volna tehát, hogy világosan meghatározott elvek szerinti, felelős döntés születne, de nem ez történt. Az elosztás kurzusfüggősége a viszonylag alacsony összeg és a sajtó kivételesen intenzív figyelme, valamint a parlamenti szavazás után évről

¹⁶ Az állami támogatások megvonásának az utóbbi években számos példáját láthattuk. Ezek közül a legnagyobb publicitást azok az esetek kapták, amikor az *1956-os Forradalom Történetének Dokumentációs és Kutatóintézete Közalapítvány*, illetve a *Magyarok Világszövetsége* veszítette el a központi költségvetésből korábban nevesítetten kapott dotációját.

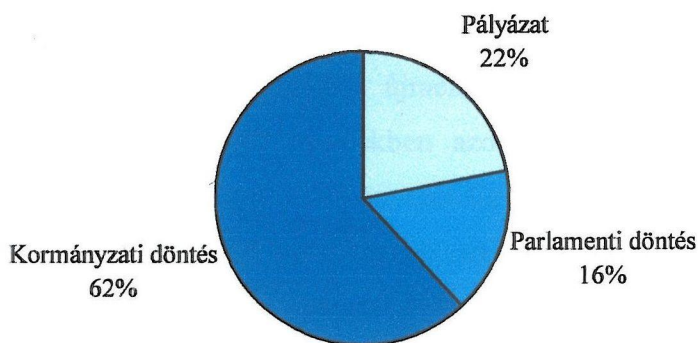
¹⁷ „Teljes információs játékról akkor beszélünk, ha az összes játékos teljes információval rendelkezik a játékot meghatározó összes paraméterről, így a különböző játékosok kifizető függvényeiről, lehetséges stratégiáiról és a többi játékos fenti tényeket érintő informáltságáról.” (Harsányi, 1995, 55. old.)

évre fellángoló politikai viták ellenére is világosan kimutatható volt (Mészáros, 2001). Ez azért különösen figyelemreméltó, mert valószínűvé teszi, hogy a kulisszák mögött, a nyilvánosság teljes vagy részleges kizárásával zajló folyamatok még sokkal inkább átpolitizáltak, még kevésbé kedveznek a szakmaiság és a minőségi szempontok érvényesülésének.

A költségvetésben nevesítve, tehát szintén parlamenti döntéssel¹⁸ jut állami támogatáshoz néhány igen nagy, országos jelentőségű nonprofit szervezet (például a Magyar Vöröskereszt, a Magyar Mozgókép Közalapítvány, az Illyés Közalapítvány stb.), s jónéhány sokkal kisebb is (például a Szabadságharcosokért Alapítvány, A Fogyasztók Tisztességes Tájékoztatásáért Alapítvány, a Magyar Rendészeti Sportszövetség stb.). Ebben a körbe eléggé esetlegesen kerülnek be a szervezetek. A szokásjog kétségkívül játszik valamennyi szerepet, ugyanakkor az egyes minisztériumok „stratégiájának és taktikájának” is nagy a hatása. Vannak tárcák, amelyek költségvetési fejezetükben még akkor is megnevezik az általuk támogatott nonprofit szervezeteket, ha azok esetleg csak néhány tízezer Ft-ot kapnak. Akadnak azonban olyan minisztériumok, főhatóságok is, amelyek csak összevontan tüntetik fel az ilyen célra szánt összeget. Ismét mások még úgy se: „elbújtatják” azt az egyéb kiadási tételekben.

7. ábra

A nonprofit szektor központi újraelosztási döntései révén kapott állami támogatásának megoszlása elosztási mechanizmusok szerint, 2000



Források: Magyar Közlönyök, 2000-es költségvetési füzetek és a KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások

¹⁸ Érdekes módon, ezek a nevesített támogatások sokkal kevésbé állnak az érdeklődés homlokterében, mint a parlamenti bizottság által szétosztott – összehasonlíthatatlanul sokkal kisebb – összegek. A jelenség magyarázatát valószínűleg az adja, hogy az állami költségvetés vaskos köteteiben a laikusok nemigen tudnak eligazodni, s a szakújságíróknak is csak egy-egy feltűnően drasztikus változás kelti fel a figyelmét.

A költségvetésben nevesítetten megjelenő támogatások összege 2000-ben 13,2 milliárd Ft volt, ami a nonprofit szektor központi újraelosztásból származó bevételeinek mindössze 16 százalékát tette ki. Ez azt jelenti, hogy a parlament meglehetősen csekély szerepet játszott a nonprofit szervezeteket érintő újraelosztási döntésekben, azok legnagyobb részét a kormányzat berkeiben hozták meg.

Ezeknek a kormányzati döntéseknek számottevő része a nyilvánosság teljes kizárásával zajlott. Az ÁFA-visszatérítés engedélyezése éppúgy egyedi mérlegelés alapján történt, mint ahogy a nonprofit szervezetek számára nyújtott alkalmi támogatások többségének odaítélése is. Nyílt pályázat útján 2000-ben 18,3 milliárd Ft-ot osztottak szét, ez a központi újraelosztás csatornáin áramló összegeknek 22 százalékát tette ki. Az érintett kormányzati szereplők közül elsősorban az elkülönített állami pénzalapok hirdettek pályázatot, bízták többé-kevésbé „politika-semleges” szakmai kuratóriumokra a pályázatok elbírálását, és hozták nyilvánosságra a támogatottak névsorát. A minisztériumok újraelosztási döntéseiről áttekinthető, rendszerbe foglalt információk nemigen jelentek meg. Nem válhatott világossá, hogy milyen kérelmek, programjavaslatok alapján, milyen szinteken, kik és milyen összegekről döntöttek, még kevésbé az, hogy milyen értékek, érdekek, megfontolások és preferenciák álltak a háttérben. Kérelmük kedvező elbírálásáról gyakorta csak maguk az érintett nonprofit szervezetek értesültek, az elutasító határozatok indokairól néha még ők se.

Ezeknek a körülményeknek az ismeretében nincs mit csodálkoznunk azon, hogy *a központi újraelosztási döntések jóvoltából a szektorba áramló 82,5 milliárd forintból a nonprofit szervezeteknek mindössze egyötöde részesedett, s az így szerzett összeg csupán 4 százalékuk számára jelentett meghatározóan fontos bevételt.*

Mint a 9. tábla mutatja, a központi újraelosztás csatornáin keresztül legnagyobb számban az egyesületek, legnagyobb mértékben azonban a közhasznú társaságok és a közalapítványok tudtak bevételhez jutni. A központi forrásokból számos sport-, kulturális és szabadidős egyesület kapott (nagyreszt pályázati úton) kisebb támogatásokat. Ugyanakkor a valóban magas összegek (többnyire pályázat nélkül) az intézményesült szolgáltatásokat nyújtó, illetve a nagy adományosztó közalapítványokhoz és közhasznú társaságokhoz kerültek. Így alakult ki a központi állami támogatások kivételesen erős koncentrációja. Az összeg 44 százalékát annak ellenére az 500 millió Ft fölötti bevétellel rendelkező szervezetek **maréknyi** csoportja kapta, hogy a kedvezményezettek között egyébként a jóval kisebb, nagyrészt még a közhasznú státus megszerzésére se jogosult civil szervezetek voltak többségben. A valóban komoly állami támogatásban részesített szervezetek legnagyobb része kiemelkedően közhasznúnak minősült. Funkciójuk általában a szociális problémák kezelése,

az aktív közösségi szolgáltatás, valamint az identitásteremtési és kommunikációs célokat szolgáló adományosztás volt, de ide tartozott néhány gazdaságfejlesztési célú nonprofit szervezet is.

9. tábla
A központi állami újraelosztási döntések révén bevételekhez jutó
nonprofit szervezetek sajátosságai, 2000

Megnevezés	Jellemzők			
	Mennyiség		Arány, %	
A finanszírozási mechanizmus révén				
a szektorba áramló összeg	82,5 milliárd Ft		16,7*	
bevételeik döntő hányadát megszerzők	1 829		4,2**	
bevételekhez jutó egyéb szervezetek	7 972		18,2**	
	Az adott finanszírozási forrásból*** a			
	legnagyobb arányban részesedő		legmagasabb bevételre szert tevő	
	nonprofit szervezetek			
	típusa	aránya, %	típusa	aránya, %
A kedvezményezettek legjellemzőbb				
szervezeti formái	Egyesület	58,5	Kht Közalapítvány	27,0 24,2
intézményesültsége és irányultsága	Kisebb civil szervezet	45,7	Intézményesült szolgáltató	34,2
	Kevésbé intézményesült szolgáltató	33,2	Intézményesült adományoztó	32,7
funkciói	Sport, rekreáció	28,0	Jótékonyosság, közösségi	35,5
	Jótékonyosság, közösségi szolgáltatás	24,1	szolgáltatás	
	Identitásteremtés, kommunikáció	21,4	Identitásteremtés, kommunikáció	23,3
tevékenységi területei	Sport	15,8	Kultúra	16,4
	Kultúra	14,8	Gazdaságfejlesztés	16,2
	Rekreáció	12,1	Szociális ellátás	13,5
méretei (az éves bevétel nagysága, Ft)	1 és 5 millió között	30,9	500 millió fölött	44,2
	5 és 50 millió között	30,7		
közhasznúsági státusa	Nem közhasznú	48,6	Kiemelkedően közhasznú	45,6

Forrás: A KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások

* 100% = A szektor teljes bevétele (495,5 milliárd Ft)

** 100% = A bevétellel rendelkező összes (43 725) nonprofit szervezet

*** 100% = A részesülő összes (9 801) nonprofit szervezet, illetve a központi állami újraelosztási döntések nyomán kapott bevétel teljes összege (82,5 milliárd Ft)

A fentiekből levonható az a következtetés, hogy a központi újraelosztási döntések nyomán elsősorban a nonprofit szektor leginkább államközeli szegmense jut támogatáshoz. A legnagyobb kedvezményezettek többségükben olyan szervezetek, amelyek vagy maguk is újraelosztási funkciót töltenek be (például a vállalkozást, munkahelyteremtést segítő, a külföldi magyarokat támogató, a kulturális és a média közalapítványok), vagy olyan szolgáltatásokat nyújtanak (például hajléktalan-ellátás, egészségkárosodottak gondozása, foglalkoztatása), amelyeket a társadalmi közmegegyezés értelmében egyébként az államnak

kellene magára vállalnia. Esetükben a központi támogatás megszerzéséhez, illetve évről évre történő megújításához elsősorban arra van szükség, hogy a döntéshozókat meg tudják győzni az adott konstrukció célszerűségéről.

A szolgáltató típusú szervezeteknek azt kell bizonyítaniuk, hogy nonprofit formában történő működtetésüknek számottevő előnyei vannak az állami ellátó rendszerhez képest. A kormányzat ezt – a nemzetközi tapasztalatok (Kramer és szerzőtársai, 1993) szerint is – szívesen elhiszi mindaddig, amíg a nonprofit szolgáltatók támogatása olcsóbb a saját intézményrendszer fenntartásánál. Rosszabbak az esélyek akkor, ha a civil szervezetek nem alacsonyabb költségeket, hanem „csak” jobb minőséget, innovációt, humánusabb, emberközelibb vagy kreatívabb megoldásokat ígérnek. Különösen kényes a támogatásra pályázók (például nonprofit alkotóműhelyek, folyóiratok, színházak stb.) helyzete akkor, ha identitásteremtő, kulturális funkciójuk betöltéséhez teljes intellektuális függetlenségre lenne szükségük (beleértve ebbe a mindenkori hatalom ideológiájával való szembekerülés lehetőségét is), s mégis rászorulnak az állami támogatásra.

Az alapítványoknak az újraelosztási folyamatba való beiktatása a kilencvenes évek elején főleg a demokratizálás céljait, a társadalmi ellenőrzés erősítését szolgálta. A centralizáció évtizedei után elemi erővel jelent meg az az igény, hogy a politikai hatalom tartsa távol magát a kulturális és szakmai döntésektől, ne akarja megmondani, hogy milyen oktatási és tudományos programok, irodalmi és művészeti törekvések, környezetvédelmi és ifjúsági mozgalmak stb. érdemelnek állami támogatást. Az (utóbb nagyrészt közalapítvánnyá átszervezett) alapítványok alkalmasnak tűntek az újraelosztási döntések társadalmazására, s mintául szolgáltak akkor is, amikor a későbbiekben a kormányzat már inkább a nehezen megoldható, kényes kérdések (például a romák felzárkóztatása, a munkanélküliség csökkentése, a politikai és vallási okokból üldözöttek kárpótlása, sportfinanszírozás stb.) kezelésére keresett alternatív intézményi formát. Az állami újraelosztás felelősségét részben átvállaló közalapítványok mai státusát lényegében az határozza meg, hogy a kormányzat továbbra is meg kívánja-e osztani ezt a felelősséget. Az utóbbi években tapasztalható hatalom-centralizálási tendenciák számos ponton megkérdőjelezték a közalapítványok hatáskörét, sőt, néhány esetben létjogosultságát is.¹⁹ A társadalmi ellenőrzés mellett zajló központi újraelosztás rendszerének fennmaradása valószínűleg azon fog múlni, hogy ezek a centralizációs törekvések mennyire erősek, és a civil szféra részéről mekkora ellenállásba

¹⁹ Példaképpen talán elegendő a Nemzeti Gyermek- és Ifjúsági Közalapítvány és az ISM közötti, az előbbi pénzügyi ellehetetlenülésével fenyegető konfliktusokra, vagy a filmszakma és a NKÖM közötti – a Magyar Mozgóképförkötő Közalapítvány támogatásának befagyasztását eredményező – ellentétre hivatkozni.

ütköznek. Az érintett közalapítványok egyedi alkupozíciója e tekintetben nem látszik meghatározó fontosságúnak.

Nagyon fontos viszont a támogatást igénylők egyedi kapcsolatrendszere és érveinek meggyőző ereje azoknak a kisebb nonprofit szervezeteknek az esetében, amelyek különböző programjaikhoz kívánnak alkalmi állami támogatásokat szerezni. A számukra szükséges összegek általában nem olyan nagyságrendűek, hogy azok kifizetése bármelyik minisztériumnak különösebb nehézséget jelentene. Éppen ezért igen sok múlik azon, hogy a kérelmezők „eltalálnak-e” a megfelelő döntéshozókhoz, és sikerül-e olyan érveket felsorakoztatniuk, amelyek kellőképpen meggyőzőek. Természetesen egyszerűbb a helyzet, ha vannak olyan pályázati kiírások, amelyekbe az adott elképzelés beleillik (vagy legalábbis odaillőként prezentálható), de – mint a fentiekből már kiderült – a központi újraelosztás csak kisebb részben működik pályázati formában. *Nem takarítható tehát meg, hogy az állami támogatásra igényt tartó szervezetek vezetői beható ismereteket szerezzenek a számukra szóba jöhető kormányzati szervezetek döntési mechanizmusairól, s azok birtokában tervezzék meg és hajtsák végre adományszerző programjukat.*

„A kormányzati juttatások dolgában jártasnak lenni: tudomány” – állapítja meg Smith és Bucklin (1997. 81. old.), s igazukat a magyarországi viszonyok között sincs okunk kétségbe vonni. Meg kell viszont állapítanunk, hogy ennek a tudománynak hazánkban egyelőre igen kevés a művelője. Különösen hiányoznak azok a szakértők és segítő szervezetek, akik és amelyek segíteni tudnának az e területen kellő jártassággal még nem rendelkező civil szervezeteknek. Megjelenésük főleg azért lenne nagyon fontos, mert a központi újraelosztási döntések hatékony befolyásolása révén nemcsak az egyes kérelmezők juthatnának hozzá a számukra szükséges forrásokhoz, hanem a szektor egészének állami támogatottsága is növelhető lenne.

4.3. Helyi, önkormányzati újraelosztási döntések

A központihoz képest lényegesen jobban feltárt területnek számít a helyi szintű, jórészt a települési önkormányzatok által hozott újraelosztási döntések köre. Az utóbbi években a kutatási programok egész sora (Balogh és szerkesztőtársai, 1997; Csegény – Kákai (2002); Együttműködési..., 1999; Guc, 1999; Harsányi és szerzőtársai, 2000; Horváth – Péteri, 1993; Jagasics, 1994; Lévai, 1996, 1998; Mészáros – Sebestény, 1998; Sebestény, 1998, 2002; Szabó, 2000; Széman, 1996, 1999; Széman – Harsányi, 1999, 2000, Vajda, 1995) foglalkozott a civil szervezetek és a helyi hatalom közötti kapcsolatrendszer feltérképezésével

és tudományos elemzésével. A téma iránti kiemelkedő érdeklődés valószínűleg az érintettek nagy számával magyarázható. *A települési önkormányzatoknak körülbelül kétharmada segíti valamilyen formában a helyi lakosság civil szerveződéseit, illetve vállal részt az őket szolgáló alapítványok, közhasznú társaságok működtetésében.* Bár a helyi szinten hozott újraelosztási döntések nyomán harmadakkora összeg sem jut a nonprofit szektorba, mint a központi költségvetésből, a kedvezményezettek száma mégis közel másfélszerese a központi támogatásban részesülőkének.

A helyi önkormányzatok, illetve intézményeik 2000-ben több mint 14 és fél ezer nonprofit szervezetet segítettek, összesen 25,2 milliárd Ft-tal. Az általuk megítélt támogatási összegek 4 051 szervezet számára messze a legfontosabb (sokszor az egyetlen) bevételi forrást jelentették.

10. tábla
A helyi, önkormányzati újraelosztási döntések révén bevételekhez jutó nonprofit szervezetek sajátosságai, 2000

Megnevezés	Jellemzők			
	Mennyiség		Arány, %	
A finanszírozási mechanizmus révén				
a szektorba áramló összeg	25,2 milliárd Ft		5,1*	
bevételeük döntő hányadát megszerzők	4 051		9,3**	
bevételekhez jutó egyéb szervezetek	10 621		24,3**	
	Az adott finanszírozási forrásból*** a			
	legnagyobb arányban részesedő		legmagasabb bevételre szert tevő	
	nonprofit szervezetek			
	típusa	aránya, %	típusa	aránya, %
A kedvezményezettek legjellemzőbb				
szervezeti formái	Egyesület	67,0	Egyesület	40,5
intézményesültsége és irányultsága	Kisebb civil szervezet	65,7	Kevésbé intézményesült szolgáltató	35,3
			Intézményesült szolgáltató	35,1
funkciói	Sport, rekreáció	39,2	Sport, rekreáció	32,0
tevékenységi területei	Sport	25,5	Sport	26,4
	Kultúra	13,7	Településfejlesztés	19,5
	Rekreáció	13,6	Kultúra	14,2
méretei (az éves bevétel nagysága, Ft)	100 és 500 ezer között	28,6	50 és 500 millió között	38,9
közhasznúsági státusza	Nem közhasznú	55,1	Nem közhasznú	42,9

Forrás: A KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások

* 100% = A szektor teljes bevétele (495,5 milliárd Ft)

** 100% = A bevétellel rendelkező összes (43 725) nonprofit szervezet

*** 100% = A részesülő összes (14 672) nonprofit szervezet, illetve az önkormányzati támogatások teljes összege (25,2 milliárd Ft)

A kiosztott támogatások szerkezete egyértelműen arra utal, hogy a helyi önkormányzatok és intézményeik nonprofit szervezetekkel kialakított kapcsolata az esetek

óriási többségében továbbra is a hagyományos támogató/támogatotti viszony. Változatlanul *kivételesnek számít a helyi közfeladatok ellátására való szövetkezés, a viszonylag kiegyensúlyozott, együttműködésre alapozott kapcsolat.* A helyi újraelosztási folyamatok jóvoltából a nonprofit szervezetek zöme nagyon alacsony összegű támogatásokhoz jut, amelyek intézményesült szolgáltató tevékenységhez (legalábbis önmagukban) semmiképpen nem teremtenek kielégítő fedezetet. Azoknak a nonprofit szervezeteknek a száma, amelyek 2000-ben az önkormányzati forrásokból néhány munkavállaló alkalmazásához önmagában is elegendő támogatást kaptak, még a nyolcszázat sem éri el

Az adatok alátámasztani látszanak Széman és Harsányi (2000, 167. old.) esettanulmányokon alapuló megállapítását, miszerint „az önkormányzatok és a civil szervezetek a helyi közösség életében különböző, egymást csak kis részben helyettesítő feladatokat töltenek be.” Az önkormányzati finanszírozású közfeladatokat – többnyire szerződésben rögzített feltételekkel – átvállaló nonprofit szervezetek elenyésző kisebbségben vannak az egészen más típusú és funkciójú, s az önkormányzatok által csak egészen csekély összegekkel támogatott civil szereplőkkel szemben. Ez utóbbiak között egyaránt találhatunk a közösség egészét szolgáló szervezeteket (például polgárőrségeket, tűzoltó-egyesületeket, településszépítő, hagyományőrző köröket, a helyi közintézmények finanszírozását segítő alapítványokat) és a szabadidő eltöltésére, sport-, hobbi- és kulturális tevékenységre létrejött, főleg a tagjaik igényeit kielégítő egyesületeket.

A 2000-es adatok szerint az önkormányzati újraelosztási döntések legfőbb kedvezményezettjei – a támogatottak számát és a kiosztott összeget tekintve egyaránt – az egyesületek voltak. Az önkormányzati segítségben részesülők közel kétharmada a kisebb civil szervezetek közül került ki, de a támogatás több mint kétharmadát a szolgáltató nonprofit szervezetek kapták. A támogatottak jellemzően a viszonylag kisméretű szervezetek közül kerültek ki, amelyek nem kérték (tevékenységük jellegénél fogva nagyrészt nem is kérhették) közhasznúvá nyilvánításukat.

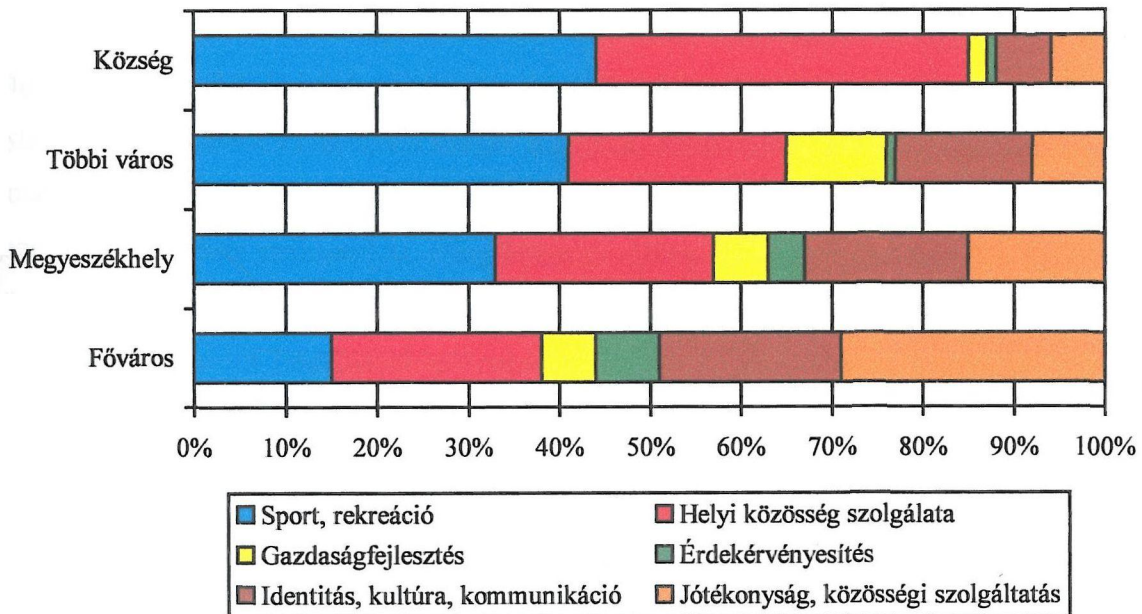
A helyi hatalom jóindulatát legnagyobb számban a sportegyesületeknek sikerült megnyerniük, de nagy valószínűséggel számíthattak a támogatásra a kulturális és a rekreációs, valamint a településfejlesztési célú szerveződések is. A kedvezményezettek összetétele arra enged következtetni, hogy a döntéseket elsősorban a kérelmezők által megfogalmazott vagy képviselt lakossági igények befolyásolták. Ez az eredmény kiválóan összecseng azzal a korábbi kutatási megállapítással, mely szerint „az önkormányzati vezetők és képviselők véleménye többé-kevésbé jól követi a lakossági elvárásokat” (Horváth – Péteri, 1993, 127. old.). Nagyon kevés jelét látni annak, hogy az önkormányzat lett volna a kezdeményező fél,

sokkal valószínűbb, hogy az esetek többségében egyszerűen a hagyományokat követte, vagy a civilek kezdeményezéseire reagált.

Ezen a ponton érdemes megjegyezni, hogy a helyi hatalmi és „civil” elit csak a nagyobb településeken válik el egymástól. Minél kisebb egy község, annál valószínűbb, hogy a képviselőtestületet ugyanazok alkotják, akiket az egyesületek vezetésében és az alapítványi kuratóriumokban is megtalálunk (Szabó, 2000). Ilyenkor természetesen biztosított, hogy az önkormányzati testület – a mindenkori anyagi korlátok figyelembevételével – megszavazza azokat a támogatásokat, amelyeket tagjai civil vezetőként szükségesnek ítélnék. Ha ehhez még azt is hozzátesszük, hogy a kistelepüléseken többnyire több évtizedes hagyománya van a sport- és tűzoltó-egyesület községi finanszírozásának, akkor a helyi társadalom ezen szerveződéseinek önkormányzati támogatása éppoly magától értetődőnek tűnhet, mint a település fejlesztését, a lakosság biztonságának fokozását, a helyi közösség erősítését célul kitűző újabb típusú szervezeteké.

8. ábra

A helyi, önkormányzati újraelosztás jellegzetességei (a kiosztott támogatás tevékenységi körönkénti megoszlása) településtípusok szerint, 2000



Forrás: A KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások

A kulcsszó ebben az összefüggésben a helyi társadalom, amelynek igényeit és aspirációit a kistelepülések vezetői közvetlenül érzékelik. Ezekre az igényekre reagálnak akkor, amikor a civil szerveződések támogatójául szegődnek, vagy szerepet vállalnak azok vezetőségében. Ez értékeli fel támogatáspolitikájukban azokat a szabadidős és egyéb, a helyi

közösséget szolgáló szervezeteket (8. ábra), amelyek jelentős része a közhasznúság „emelkedettebb” fogalmával operáló nonprofit törvény értelmében még csak nem is folyamosodhat a közhasznú státusért.

Az ábrán ugyanakkor az is megfigyelhető, hogy *minél nagyobb a település, az önkormányzati támogatások annál nagyobb arányban áramlanak az állami feladatokat átvállaló, a szociális problémák enyhítésére törekvő, közösségi szolgáltatásokat nyújtó nonprofit szervezetekhez*. Szintén együtt növekszik a településmérettel az identitásteremtő, kulturális és kommunikációs funkciókat betöltő nonprofitoknak, illetve az érdekképviselési szervezeteknek jutó helyi segítség aránya. A gazdaságfejlesztés területén elsősorban a nem megyeszékhely városok önkormányzatai működnek együtt a nonprofit szervezetekkel.

Ezek a különbségek természetesen szorosan összefüggenek azzal, hogy a különböző méretű településeken milyen civil szervezetek működnek, de azzal is, hogy magának az önkormányzatnak milyen feladatokkal kell megbirkóznia. A nagyobb városokban a szociális problémák is halmozódnak, ezek kezelésében kézenfekvő partneri viszonyt kialakítani a helyi civilekkel. Szintén számítani lehet a közreműködésükre a városi (de sokszor kistérségi vagy regionális hatókörű) intézmények működtetésében és a reprezentatív, kulturális funkciók betöltésében.

A kisebb városok nyilvánvalóan átmeneti helyzetben vannak a községek és nagyvárosok között. Feltűnő sajátosságuk ugyanakkor az, hogy a nonprofit szervezeteknek nyújtott támogatásaik kivételesen magas arányban áramlanak a gazdaságfejlesztés területére. Ennek valószínűleg az a magyarázata, hogy ezen a szinten már nincsenek jelen a gazdaságfejlesztésre szakosodott, főleg központi állami és külföldi forrásokból finanszírozott közalapítványok, illetve a munkanélküliség enyhítésére hivatott állami munkaügyi központok, jelen vannak viszont (még hozzá esetenként igen súlyos formában) a gazdasági problémák. Ezek megoldása érdekében minden alkalmat meg kell ragadni, és minden helyi erőt mozgósítani kell. Ez önmagában is arra ösztönözhet, hogy az önkormányzat partneri viszonyt alakítson ki a helyi civil szervezetekkel. Különösen igaz ez akkor, amikor az ilyen együttműködés egyenesen feltétele a külső támogatások megszerzésének. A gazdaságfejlesztési pályázatok egy része kifejezetten előírja, hogy a pályázó nonprofit szervezeteknek maguk mögött kell tudniuk a helyi önkormányzatot (Együttműködési..., 1999), illetve hogy a pályázó önkormányzatoknak a helyi civil szervezeteket is be kell vonniuk a programok megvalósításába. Más esetekben a pályázó által felmutatandó „önrész” (az igényelt támogatást kiegészítő, s egyúttal a pályázó terveinek komolyságát és megalapozottságát demonstráló saját kötelezettségvállalás) kikötése teszi szükségessé, hogy

az önmagukban nem eléggé tőkeerős nonprofit szervezetek a helyi önkormányzatokkal szövetkezzenek. Mindez természetesen nemcsak a kis- és középvárosok szintjén érvényes, de arányainál fogva ott válik a leginkább láthatóvá.

Általánosítva azt mondhatjuk, hogy *a helyi önkormányzati támogatások megszerzésének mindenütt kulcsfontosságú eleme a közös érdekek megtalálása és felmutatása.* Ezen belül a nagyobb települések vezetése döntései során elsősorban a helyi közfeladatok ellátásában való részvételt, a nonprofit szervezetek szolgáltatói kapacitását tartja szem előtt. A kisebb települések önkormányzata sokkal inkább hajlamos rá, hogy a helyi társadalom életét és szabadidős tevékenységeit szervező közösségeket önmagukban is értéknek tekintse, és támogatásban részesítse.

Ennek az összefüggésnek az ismerete két okból is fontos lehet annak az érvrendszernek a kialakításában, amelyet az önkormányzati támogatásért pályázó nonprofit szervezetek alkalmaznak. Egyrészt – a kimutatott tendenciákat tudomásul véve – a pályázatokat hozzá lehet igazítani a vezető testületek prioritásaihoz, növelve ezzel a siker esélyeit. Másrészt a civil szervezetek – különösen ha egymással szót tudnak érteni – azzal is megpróbálkozhatnak, hogy magán a prioritásrendszeren változtassanak. Az utóbbi időben számos pozitív példáját láttuk annak, hogy egyes önkormányzatok – részben a helyi civilek nyomására, részben saját jószántukból – túlléptek a korábbi gyakorlaton, s egy szélesebb, a közfeladatok ellátásában való együttműködést és a spontán lakossági szerveződések támogatását egyaránt magában foglaló partneri viszony irányába mozdultak el. Számos településen jöttek létre egyeztető fórumok, tanácskozó testületek, vegyesbizottságok, „civil kerekasztalok” (Csegény – Kákai, 2002; Jagasics, 2001; Szabó, 2000). Megindult a kapcsolattartás intézményesülése is, egyre több polgármesteri hivatalban dolgozik civil referens (Harsányi és szerzőtársai, 2000; Sebestény, 2002), vagy legalábbis olyan munkatárs akinek munkaköri feladata a helyi nonprofit szervezetekkel kialakított együttműködés erősítése.

Mindennek hosszabb távon különösen *akkor lehet igen pozitív hatása a civil szféra helyi támogatottságára, ha az önkormányzati források hozzáférhetőségéért folytatott küzdelmet az érintettek nem tekintik „zéró összegű játéknak”, s nem egymás ellen vívják, hanem összehangoltan törekszenek a források bővítésére.* Az ilyen, együttműködésre alapozott stratégiának talán sehol másutt nem olyan jók az esélyei, mint ezen a szinten, hiszen az önkormányzat számára a helyi társadalom akarata jelenti a legfontosabb igazodási pontot. Ha ezt az akaratot a civil szervezetek megfelelő eréllyel, egységesen közvetítik, akkor igen komoly hatásuk lehet a helyi erőforrások elosztására.

Égészen más a helyzet²⁰ a magántámogatások esetében, ahol a verseny sokkal élesebb, s a potenciális támogatók meggyőzése főleg egyéni akciók, „testreszabott” kérelmek útján lehetséges.

4.4. A magánszféra különböző szereplői által hozott újraelosztási döntések

A magánszféra szereplői mint potenciális adományozók elsősorban abban különböznek a kormányzati és önkormányzati újraelosztási döntések meghozóitól, hogy teljesen szabadon, saját értékrendjüket vagy akár hangulataikat követve választhatják meg a támogatások címzettjeit. *Míg a kormányzati szereplők közpénzeket osztanak el, s ennek megfelelően számonkérhető rajtuk a közérdek érvényesítése, addig a magántámogatók nagyobb részt saját rendelkezésű anyagi eszközöket engednek át, s ennek megfelelően az elosztásról is kényük-kedvük szerint dönthetnek.*

Ez még akkor is igaz, ha az adókedvezmények igénybevétele, illetve a személyi jövedelemadó 1%-ának a civil szférába való átirányítása során valamelyest bonyolódik a helyzet, hiszen ilyenkor az egyéni döntések részben vagy egészben közpénzek sorsát határozzák meg, s ennek megfelelően az érintetteknek tudomásul kell venniük a megfelelő törvényekben lefektetett szabályokat és korlátozásokat. (Ezek a szabályok – köztük is elsősorban a támogatott szervezetek és tevékenységek közhasznúságának előírása és a gazdálkodási, átláthatósági követelmények – szintén az adókedvezmények formájában felhasznált közpénzek közérdekű felhasználását próbálják biztosítani.) Ezekben az esetekben a magánadományozónak vagy bele kell törődnie szuverenitásának megnyirbálásába, vagy kénytelen lemondani arról, hogy egyéni választásaival a közpénzek elköltését befolyásolja. Semmi nem akadályozza azonban abban, hogy saját jövedelmét a neki tetsző szervezetek és kezdeményezések támogatására használja fel.

A magánadományozók szabadsága igen fontos biztosítéka a civil társadalom egészséges működésének, s nagy szerepet játszik abban, hogy a nonprofit szervezetek érzékenyen, gyorsan és innovatívan reagálnak a legkülönbözőbb társadalmi kihívásokra. A magánszférában hozott újraelosztási döntéseknek hatalmas előnye a sokszínűség. Ellentétben az állami és az önkormányzati újraelosztással, ebben a szférában rendkívül sok a szereplő. A

²⁰ Ezzel természetesen nem akarom azt mondani, hogy a magántámogatók kegyeiért folytatott harc feltétlenül „zéró összegű játék”, amelyben kizárólag a versenytársak rovására lehet előnyökhöz jutni. Itt is előfordulhat ugyanis (bár valószínűleg ritkábban), hogy a kérelmezők olyan meggyőző érvekkel, olyan jó célokra gyűjtenek, amelyek az adományozókat az eredetileg szándékoltnál többirányú és/vagy magasabb összegű támogatásra indítják.

bel- és külföldi állampolgárok, vállalatok, vállalkozások, alapítványok, egyesületek, érdekképviselések, pártok, egyházak mind-mind potenciális támogatónak számítanak. Elérésüknek és jóindulatuk megszerzésének természetesen változóak az esélyei; a támogatásra szoruló pozíciói ebből a szempontból igen-igen különbözőek (Katz, 1999). Mégis azt mondhatjuk, hogy ennek a sokszereplős térnek már a pusztta léte is magában rejti az alternatív megoldások finanszírozásának lehetőségét. A sok különböző érdek, szándék, ambíció, anyagi és lelki szükséglet, élettapasztalat, értékrend, kapcsolat- és motivációs rendszer együttese szinte végtelen lehetőségeket kínál azoknak a civil szervezeteknek, amelyek programjaik és működésük költségeit se a piaci mechanizmusokon keresztül, se kormányzati forrásokból nem (vagy nem kielégítő mértékben) tudják fedezni.

Ezeknek a lehetőségeknek a kihasználása, a magánadományozók megnyerése természetesen nem könnyű, sőt, bizonyos esetekben igen komoly nehézségekbe ütközhet. Közismert például a nagyon szűk rétegeket érintő és az „ellenszenves”, deviáns csoportok megsegítésére irányuló programok viszonylagos népszerűtlensége és alacsony magántámogatottsága. A tapasztalatok ugyanakkor azt mutatják, hogy tudatosan megtervezett, szívós munkával (Burlingame – Hulse, 1991; Lindahl, 1992) még az ilyen irányultságú szervezetek is megtalálhatják a maguk speciális támogatói körét.

Az is jól látható (11. tábla és Függelék II. tábla), hogy a magánadományok összehasonlíthatatlanul több civil szervezet számára érhetőek el, mint az állami támogatások. *A bevételi szerkezetet a nonprofit szektor több mint egynegyedében a magántámogatások dominanciája jellemzi. Az e körbe tartozó 12 402 szervezet a magánszférában hozott újraelosztási döntések révén 2000-ben összesen 55 milliárd Ft-ra tett szert. Ugyanebből a forrásból a szervezetek további egyharmadának származott a 66,6 százalékos arányt el nem érő, de a működés szempontjából korántsem elhanyagolható nagyságú (összesen 29 milliárd Ft) bevétele.*

A tényleges támogatási döntéseket meghozók számáról, magatartásáról és motivációjáról teljes és részletes adataink – ilyen irányú hazai kutatások hiányában – sajnos nincsenek. Rendelkezésünkre áll viszont néhány információ az egyik fontos szereplő, a lakosság részvételi arányairól. Egy 1993-as felvétel (Czakó és szerzőtársai, 1995) kimutatta, hogy akkoriban a felnőtt népességnek mintegy 15 százaléka (1,2 millió ember) nyújtott kisebb-nagyobb pénzbeni támogatásokat a legkülönbözőbb nonprofit szervezeteknek. Az Adóhivatal tájékoztatása szerint szintén 1,2–1,3 millió körül mozog azoknak az adófizetőknek a száma, akik úgy rendelkeznek, hogy személyi jövedelemadójuk 1%-át valamilyen civil szervezetnek kívánják átutalni.

11. tábla
A magánszférában hozott újraelosztási döntések révén
bevételekhez jutó nonprofit szervezetek sajátosságai, 2000

Megnevezés	Jellemzők			
	Mennyiség		Arány, %	
A finanszírozási mechanizmus révén				
a szektorba áramló összeg	84,4 milliárd Ft		16,9*	
bevételeük döntő hányadát megszerzők	12 402		28,4**	
bevételekhez jutó egyéb szervezetek	14 771		33,8**	
	Az adott finanszírozási forrásból*** a			
	legnagyobb arányban részesedő		legmagasabb bevételre szert tevő	
	nonprofit szervezetek			
	típusa	aránya, %	típusa	aránya, %
A kedvezményezettek legjellemzőbb				
szervezeti formái	Alapítvány	54,4	Alapítvány	65,8
intézményesültsége és irányultsága	Kisebb civil szervezet	55,0	Intézményesült támogató	26,9
			Kevésbé intézményesült támogató	23,7
funkciói	Jótékonyság, közösségi szolgáltatás	40,8	Jótékonyság, közösségi szolgáltatás	50,1
tevékenységi területei	Oktatás	20,8	Oktatás	23,3
	Sport	12,9	Szociális ellátás	13,7
	Szociális ellátás	11,7	Kultúra	8,4
	Kultúra	11,7	Sport	7,4
méretei (az éves bevétel nagysága, Ft)	100 és 500 ezer között	29,1	50 és 500 millió között	34,7
közhasznúsági státusa	Nem közhasznú	46,7	Közhasznú	38,9
	Közhasznú	45,6	Nem közhasznú	37,1

Forrás: A KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások

* 100% = A szektor teljes bevétele (495,5 milliárd Ft)

** 100% = A bevétellel rendelkező összes (43 725) nonprofit szervezet

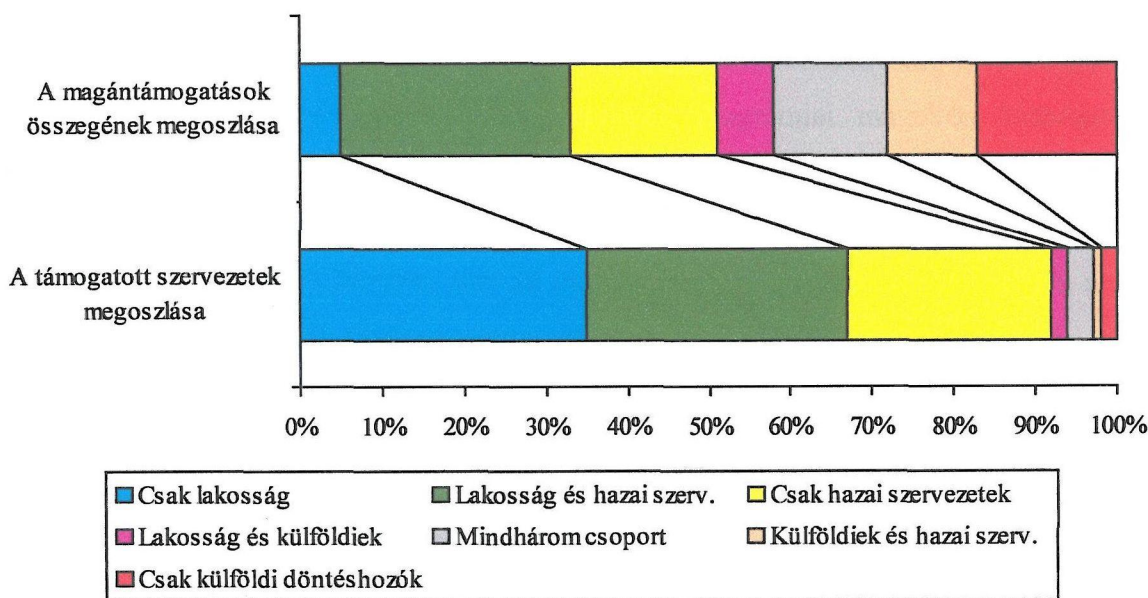
*** 100% = A részesülő összes (27 173) nonprofit szervezet, illetve a magánszférában hozott támogatási döntések révén kapott bevétel teljes összege (84,4 milliárd Ft)

A magánszférában hozott újraelosztási döntések legfőbb kedvezményezettjei az alapítványok. A támogatottak közel kétharmada a kisebb civil szervezetek közül kerül ki, de maguknak az átutalt összegeknek a megoszlása már azt mutatja, hogy a legnagyobb nyertes mégis a támogatások nyújtására szakosodott nonprofit szervezetek csoportja, azon belül is elsősorban az iskolák, valamint a szociális és kulturális intézmények mellett létrejött alapítványok. A közhasznú státusra általában nem jogosult sportszervezetek számarányukat tekintve a második, a kapott magántámogatások aránya szerint a negyedik helyre kerülnek. Nagyrészt ezzel függ össze, hogy a magánszférában hozott újraelosztási döntések kedvezményezettjei között közel azonos arányban találhatjuk meg a közhasznúvá nyilvánított, illetve a nem közhasznú szervezeteket. A magántámogatásban részesülők szervezetméretek szerinti koncentrációja jóval kisebb, magának a támogatási összegnek a koncentrációja azonban nagyobb az átlagosnál.

A magánszférában zajló újraelosztás főszereplőinek három egymástól igen különböző gazdasági erejű, motivációs rendszerű és magatartású csoportját különböztethetjük meg. A támogatási döntések zömét (1) magyarországi magánszemélyek hozzák, akik azonban többségükben igen-igen alacsony összegek fölött rendelkeznek. Jólal kisebb számban, de lényegesen magasabb összegekkel támogatják a nonprofit szektort a (2) hazai szervezetek, köztük vállalatok, bankok, szövetkezetek, alapítványok²¹, egyházak, pártok, szövetségek stb. Végül, még sokkal kisebb, de a kiosztott támogatást tekintve ugyancsak jelentős csoportot alkotnak a (3) külföldi szereplők, akik már nem hazai, hanem más országokban keletkezett jövedelmeket csoportosítanak át a magyar civil szféra javára.

9. ábra

A magánszférában hozott újraelosztási döntések révén kapott támogatások megoszlása döntéshozói csoportok szerint, 2000



Forrás: A KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások

A magántámogatásokban részesülő nonprofit szervezetek közel kétharmada a három csoport közül csak az egyikkel, ezen belül is elsősorban a lakossággal (35 százalék), illetve a hazai szervezetekkel (25 százalék) áll kapcsolatban. Számottevő még a döntéshozók két hazai csoportja által egyaránt támogatott civil szervezetek aránya (32 százalék), de elenyésző azoké, amelyek bármilyen kombinációban külföldi támogatást kapnak. Egészen más arányokat (9.

²¹ Az alapítványi támogatásokkal kapcsolatban meg kell jegyeznünk, hogy ezek az összegek, amennyiben az adományozó azonos éven belüli bevételeiből származnak, a statisztikai adatokban halmozódást idéznek elő, s ezzel valamelyest rontják a számított mutatók és az azokra alapozott elemzések megbízhatóságát. Az így keletkező hiba nagysága azonban 1%-on belül marad.

ábra) tapasztalunk akkor, ha nem a támogatottak számának, hanem a kapott összegeknek a megoszlását vizsgáljuk. Az ábra világosan mutatja, hogy a külföldi támogatások ugyan kevesek számára és nehezen hozzáférhetőek, de az értékük sikerrel pályázó szervezetek komoly adományokra számíthatnak. Éppen az ellenkezője igaz a lakossági döntések esetében. Ez a támogatói csoport a civil szervezetek széles köre számára megközelíthető és viszonylag könnyen meggyőzhető, de a rendelkezésére álló összegek túlságosan alacsonyok, így az általa nyújtott támogatások összege csekély. A hazai szervezetek támogatói súlya a kiosztott összegek tekintetében nagyjából megegyezik a külföldi szereplőkével, ugyanakkor az ő jóvoltukból sokkal több nonprofit szervezet részesül támogatásban, mint amennyinek külföldi adományokat sikerül szereznie.

Mindebből természetesen nem az következik, hogy a magyar nonprofit szektor számára a lakossági támogatások a többi magánadományoknál kisebb jelentőségűek volnának. Éppen ellenkezőleg, adataink azt sugallják, hogy *a civil szervezetek jelentős része a magánszféra szereplői közül elsősorban, sőt, esetenként szinte kizárólag az állampolgárookra számíthat.* A 10. ábra egymás mellé rendezett diagramjai magukért beszélnek: igen szemléletesen mutatják, hogy a legkisebb szervezetek jórészt az állampolgári döntések nyomán jutnak magántámogatásokhoz. A vállalati és intézményi támogatók által elosztott adományoknak inkább a közepes méretű civil szervezetek a kedvezményezettjei, a külföldi adományozók pedig érzékelhetően a legnagyobb nonprofitokat részesítik előnyben.

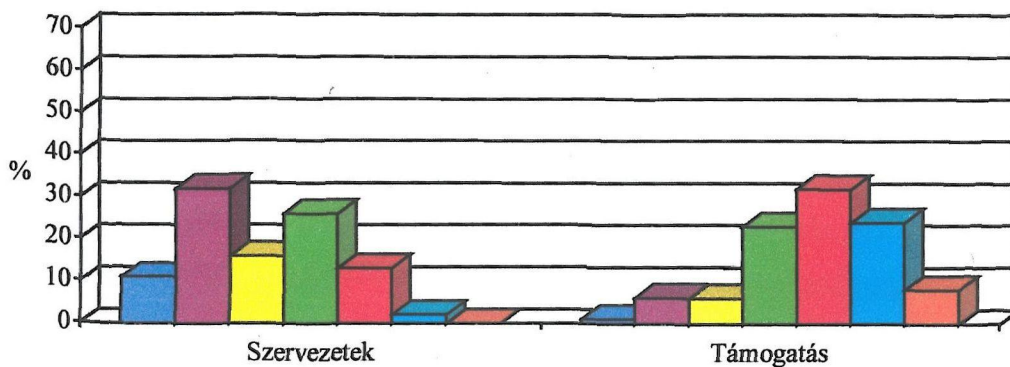
Ezen természetesen nincs is mit csodálkozni, hiszen a támogatási politika korántsem független az elosztható összegek nagyságától és attól a „távolságtól”, amely az adományozót a segítséget igénylőtől elválasztja. *Minél nagyobb összegekről van szó, annál kisebb az adományozói hajlam a „szétaprózásra”, a részben költséges, részben a felhasználás ellenőrizhetőségét és a így a támogatások hasznosulását is megkérdőjelező, decentralizált elosztásra.*

Az állampolgárok számára a támogatási döntéseknek alig-alig vannak tranzakciós költségei, hacsak azt az időt és fáradságot nem számítjuk, amit az átutalás, az adóbevallásban az alapítványi támogatásokról szóló tábla, illetve az 1%-os felajánlás nyomtatványának kitöltése, s esetleg a kedvezményezett civil szervezet adószámának a beszerzése jelent. A magánszemélyek tehát könnyen megtehetik, hogy több kisebb-nagyobb civil szervezetnek is segítségére sietnek. Az esetek jelentős részében a támogatottakkal (például a lakóhelyük fejlesztésére létrehozott alapítvánnyal, a szabadidős egyesülettel, a diáksportkörrel, a gyerek iskolájának alapítványával) személyes, közvetlen kapcsolatuk van, így az adomány felhasználásáról is „első kézből” értesülnek.

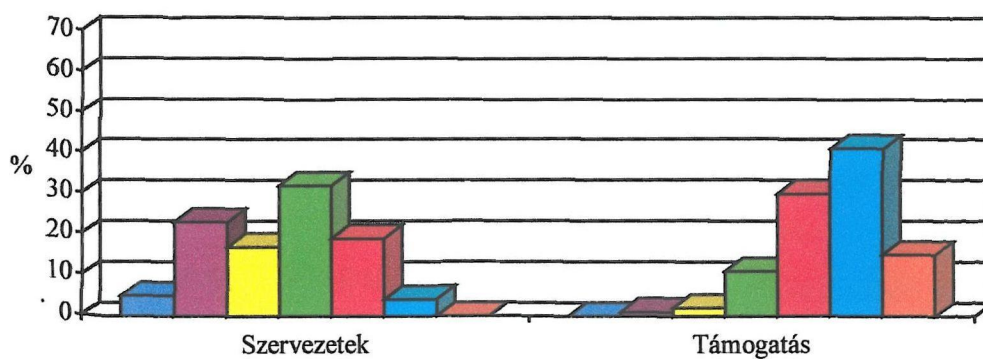
10. ábra

A magánszférában hozott újraelosztási döntések révén támogatásban részesülő szervezetek számának és a kapott támogatások összegének megoszlása szervezetnagyság szerint, 2000

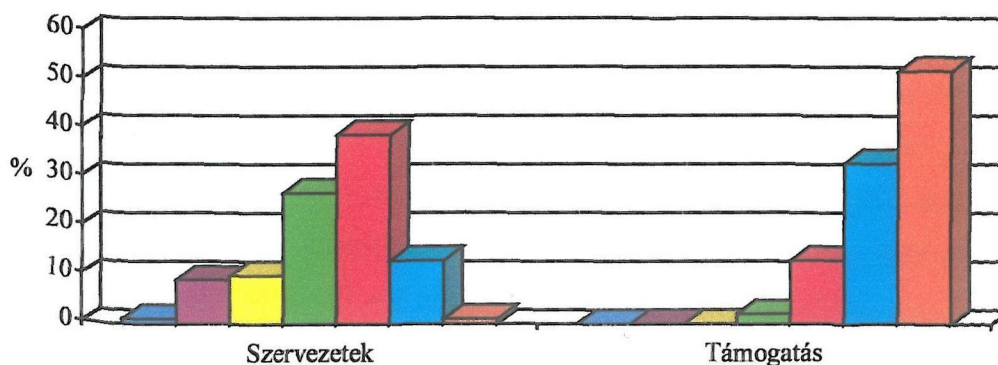
Lakossági döntések



Hazai szervezetek döntései



Külföldi döntések



1-100 101-500 501-1000 1001-5000 5001-50000 50001-500000 500001- (ezer Ft)

Forrás: A KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások

Egészen más a helyzet azokkal a *szervezeti adományozókkal*, amelyeknek sokkal nagyobb távolságból, jórészt számukra ismeretlen kérelmezőkről kell eldönteniük, hogy azok érdemesek-e a támogatásra. Ilyenkor *a tranzakciós költségek jelentősen megnőnek, számottevő energiákat és pénzt kell a kérelmek feldolgozására, értékelésére, elbírálására, valamint a megítélt támogatások adminisztrálására és a támogatott programok monitorozására fordítani*, s ezzel együtt is viszonylag nagy a rossz választások veszélye. Figyelemre méltó ebből a szempontból az a tény is, hogy a magánszférában születő újraelosztási döntések jelentős részét nem adományosztásra specializálódott testületek hozzák meg, hanem olyan gazdálkodó szervezetek, amelyek alapvetően más célokból jöttek létre, s amelyeknek nincs meg a nonprofit szektorban való eligazodáshoz szükséges terepismeretük. Számukra még nyomasztóbb lehet a beérkező kérelmek nagy száma és az elhibázott döntések kockázata.

Hasonlóan kevés stabil támpontjuk van a kérelmek elbírálásához, a felhasználás ellenőrzéséhez és a végrehajtott programok hatásfokának méréséhez a külföldi támogatóknak is, ráadásul az ő helyzetüket a távolság és a nyelvi nehézségek még tovább bonyolítják. Mindennek figyelembevételével könnyű megérteni, hogy – néhány, kifejezetten kisösszegű adományok szétosztására létrejött alapítványtól és programtól²² eltekintve – a nagyobb külföldi támogatók általában vonakodnak attól, hogy nagyon széles körben jótékonykodjanak, sok civil szervezet programjaihoz és működtetéséhez járuljanak hozzá.

A nagyobb adományozóknak ez az elzárkózása (illetve ami ebből a felszínen is nyilvánvaló: az elutasított és szó nélkül hagyott kérelmek nagy száma) a kisebb szervezetek szemében felértékeli az állampolgárok mégoly csekély összegű felajánlásait is. Ezek erkölcsi értéke amúgy is nagyobb a tényleges pénzértéküknél, hiszen a támogatók nagy száma azt jelzi, hogy a nonprofit szervezetek valódi társadalmi igényeket elégítenek ki, valóban a magyar civil társadalom intézményes megtestesítői (Mészáros – Sebestény, 1997; Kuti – Vajda, 1997). Ha ehhez azt is hozzátesszük, hogy a legkisebb civil szervezetek számára a néhány ezer vagy 10 ezer Ft-os támogatások néha többet jelentenek, mint a szolgáltató szervezetek költségvetésében az ezek sokszorosát kitevő adományok, akkor azt kell mondanunk, hogy a magánszemélyek támogatásának megnyerése és megtartása a nonprofit szektor egészséges működésének igen fontos feltétele. Ez annál is inkább igaz, mert a civil szféra hosszú távon is fenntartható fejlődése semmiképpen nem képzelhető el a hazai

²² Az elsőre a United Way – A Demokratikus Jogok Fejlesztéséért Alapítványt, a másodikra a Világbank regionális képviselőjének „Small grants” programját említhetjük példaként.

adományozási kultúra megerősödése nélkül. Idővel egyébként arra is számítani lehet, hogy a jelenlegihez képest számottevően emelkednek a jövedelmek, s így a lakossági adományok jelentősége gazdasági szempontból is érzékelhető mértékben nőhet.

A magánszemélyek támogatásának elnyeréséhez a civil szervezeteknek egyaránt tisztában kell lenniük az adományozók lehetséges indítékaival és azzal, hogy ők maguk mit tudnak kínálni a támogatásért, milyen érvekkel tudják saját céljaikra megszerezni a lakossági adományokat és 1%-os felajánlásokat. *A jótékonyági motivációt elemző közgazdasági és szociológiai szakirodalomnak* – némi leegyszerűsítés árán – két nagy vonulata különböztethető meg (Halfpenny, 1999):

- az egyik arra a feltevésre épül, hogy az adományozási döntések indítéka valamilyen *egyéni érdek*;
- a másik pedig arra, hogy a filantrópia, a jótékonyági magatartás nem más, mint alkalmazkodás annak a szűkebb-tágabb *közösségnek a normáihoz és követelményeihez*, amelynek az adományozó tagja, vagy amelyhez tartozni szeretne.

A szóhajóható *egyéni érdekek* köre meglehetősen széles, s ennek megfelelően az erre épített adománygyűjtési stratégiák is igen sokfélék és sokrétűek lehetnek. Említésre érdemesek mindenek előtt azok a racionális megfontolások, amelyek nyomán az egyén arra a következtetésre juthat, hogy természeti és társadalmi környezetének állapota közvetve a *személyes haszonfüggvényét* is befolyásolja. E logika mentén könnyen megszülethet a felismerés, hogy a jóléti szolgáltatások színvonalának emelése, a szegénység enyhítése, vagy a természeti és kulturális értékek megóvása érdekében érdemes önkéntes anyagi áldozatokat hozni. Különösen kézenfekvő ez a gondolatmenet a mai Magyarországon, ahol az oktatási, egészségügyi és szociális intézményeknek sokszor már a működőképesség fenntartásához is szükségük van az állampolgárok önkéntes vagy félönkéntes hozzájárulásaira. Még közvetlenebb kapcsolat lelhető fel az egyéni érdek és az olyan kulturális, művészeti, illetve szabadidős szervezeteknek nyújtott támogatások között, amelyek szolgáltatásait az adományozó maga is igénybe veszi. Ez az érdek különösen azokban a helyzetekben tudatosítható, amikor valamilyen kiemelkedő produkcióra, rendezvényre csak akkor kerülhet sor, ha annak finanszírozásához az egyéni adományozókat is sikerül mozgósítani.²³ A felhasználói érdek azonban nem az egyetlen lehetséges motívuma a hasonló típusú, nagy

²³ Mint Henry Hansmann (1986, 20. old.) – igaz, az amerikai körülmények között – kimutatta, ilyen érvekkel a kiemelkedő előadóművészeti események résztvevőinek mintegy 40 százaléka rávehető volt arra, hogy a belépőjegyért a hivatalos árnál lényegesen magasabb összeget fizessen.

presztízssű szervezeteket és rangos eseményeket segítő adományoknak. Az is gyakran előfordul, hogy az indíték valójában a *státuseremtés, a társadalmi tekintély* kivívásának szándéka (Collins – Hickman, 1991).

Mindezekon a racionális megfontolásokon túl, vannak az embereknek olyan *pszichológiai szükségleteik* is, amelyeknek a kielégítését a jótékonyági akciók igen hatékonyan szolgálhatják. A hazai és a külföldi vizsgálatok (Archambault – Boumendil, 1998; Czako és szerzőtársai, 1995; Hodgkinson és szerzőtársai, 1992; Ruddle – Mulvihill, 1995; Vajda – Kuti, 2000) egyaránt kimutatták, hogy a megkérdezettek többsége *a másoknak nyújtott segítségből fakadó jóérzést* és belső elégedettséget jelölte meg adományai legfőbb motívumaként. Ebben az értelemben a jótékonyág nem más, mint az *önmegvalósítás* eszköze. Szintén jól ismert jelenség a személyes tapasztalatokból, megélt szenvedések emlékéből táplálkozó *részvét és szolidaritás*, valamint az az irracionálisba hajló igyekezet, amellyel az emberek mintegy engesztelő áldozatként és lelkiismeretüket megnyugtató próbálnak a gyógyíthatatlan betegségek, katasztrófák, háborúk áldozatait segíteni. Nagyon valószínű, hogy a szorongások enyhítésének és a pozitív önkép fenntartásának igénye ugyanolyan erős belső késztetést jelent, mint azoknak a szándékoknak és törekvéseknek az együttese, amelyek a saját érdekek józan mérlegeléséből fakadnak.

Szintén sok hétköznapi tapasztalat, elméleti és empirikus elemzés támasztja alá azokat a megállapításokat, amelyek az adományozási magatartás jellegzetességeit nem az egyéni érdekekre és szükségletekre, hanem *a szocializációs folyamatra és az emberek társadalmi beágyazottságára* vezetik vissza. Ennek az iskolának a hívei szerint a filantrópia „nem egyszerűen erkölcsi tőke és nagylelkűség kérdése, hanem sokkal inkább a társadalmi csábítások és kötelezettségek hálózatában megtestesülő *kapcsolati tőkéé*” (Schervish – Havens, 1997. 257. old.). Ebben a megközelítésben a jótékonyági magatartás magyarázatának az olyan tényezők, mint a *„kapcsolati kötelezettség”*, az *„események kötelezettség”* (Sen, 1999), a *„valahová tartozás szükséglete”* (Scitovsky, 1990), vagy a *szülői és környezeti minták* (Hodgkinson és szerzőtársai, 1992) legalább olyan fontos összetevői, mint az egyéni haszonfüggvények és az altruista megfontolások.

A nemzetközi szakirodalomnak ezek a részben egymást kiegészítő, részben egymással vitatkozó megállapításai a lakossági adományok és 1%-os felajánlások megszerzésére törekvő hazai nonprofit szervezetek számára is fontos tanulságokkal szolgálnak. A jótékonyág egyéni motívumainak ismerete nélkül aligha lehet megfelelő pontossággal körülhatárolni azoknak a személyeknek a körét, akik egy-egy civil szervezet potenciális támogatójaként szóba jöhetnek. *Az adománygyűjtő kampányok célcsoportjainak kijelölése során a szervezeteknek el kell*

dönteniük, hogy az érdekekre és a racionális megfontolásokra koncentrálnak-e, vagy inkább az érzelmekre kívánnak hatni. Ez a döntés határozza meg, hogy kikhez érdemes eljuttatniuk a felhívásokat, tevékenységük mely elemeit célszerű hangsúlyozniuk, s milyen módszerekkel, milyen érvek és hatáselemek alkalmazásával van a legjobb esélyük a kívánt támogatások megszerzésére (Bódi, 2001; Csizmár – Nemoda, 2001; Dove, 2000).

A lakossági jótékonyságban rejlő lehetőségek kiaknázásának és további bővítésének ugyanakkor elengedhetetlen feltétele azoknak a társadalmi összefüggéseknek és mechanizmusoknak az ismerete is, amelyek az emberek viselkedését a közösség erejénél fogva befolyásolják. Mint Sokolowski (1996. 275. old.) írja, „az adományozói magatartás olyan, mint egy folyamatosan szélesedő spirál. Kiindulási pontját a társadalmi kötelek alkotják, ezek indítják el az egyént a filantrópia felé. Az első tapasztalatok aztán formálni kezdik a segítségnyújtásban részt vevőket, olyan attitűdöket alakítanak ki bennük, amelyek további részvételre ösztönöznek. A nonprofit szervezetek vezetői számára ebből a modellből az a gyakorlati következtetés adódik, hogy a jótékonyság kibontakoztatásához pozitív megerősítésekre, az emberi kapcsolatok gondos ápolására van szükség.”

Ezeknek a *pozitív megerősítéseknek* egyaránt fontos összetevői a köszönetnyilvánítások és az adományozók segítségével elért sikerekről szóló, lehetőleg személyre szabott beszámolók, valamint a szervezet iránti bizalom fenntartását és megerősítését szolgáló üzenetek. Ezeknek az üzeneteknek a kulcselemei Handy (2000. 445. old.) szerint a következők:

- a tevékenység közhasznúságának dokumentálása;
- a szervezet vezetőinek, tekintélyes támogatóinak listája;
- az elismertség, kormányzati támogatottság dokumentumai;
- a szervezet gazdálkodási adatai;
- a már elért eredmények, sikerek ismertetése;
- a szervezet munkájáról megjelent sajtójelentések, elismerő nyilatkozatok.

Más szerzők (Brooks, 1999; Herman – Rendina, 2001) empirikus vizsgálati eredményekre hivatkozva vitatják, hogy az adománykérő szervezet kormányzati támogatottságára, illetve gazdálkodási, vállalkozási tevékenységére vonatkozó információk számottevően befolyásolnák a potenciális támogatók döntéseit. Bár az amerikai felmérések eredményei a magyar viszonyok között nyilvánvalóan csak igen óvatosan használhatók fel, bizonyos jelek arra utalnak, hogy e tekintetben nem túl nagy a különbség. Legalábbis az 1%-os felajánlások motivációjának vizsgálata (Vajda – Kuti, 2000. 97-98. old.) során azt tapasztaltuk, hogy a támogatást kérők szervezeti kiválósága igen csekély hatást gyakorol az

állampolgári döntésekre, azok meghozatalában az érdekeknek, a személyes, érzelmi kötődéseknek és a racionális megfontolásoknak van meghatározó szerepük.

Könnyen lehetséges viszont, hogy a hazai és külföldi *szervezetek által nyújtott támogatások motivációs hátterének* szisztematikus vizsgálata²⁴ egészen más sorrendet mutatna ki. Erre utal legalábbis a szakterület egyik klasszikusának számító Useem (1991, 119. old.) érvelése, mely szerint a vállalatok, az alapítványok és az állami szervezetek „lényegében ugyanolyan kritériumok alapján döntenek... *Mérlegelik az adott nonprofit szervezet általános reputációját, jó hírét, az ajánlott program minőségét, valamint a hatékony és sikeres megvalósítás valószínűségét.* A nagyvállalatoknál az általános elv a jótékonyági programok professzionális végrehajtása, de a támogatások elosztásában azért a nem bürokratikus, illetve a személyi tényezők, sőt még a véletlenek is nagy szerepet játszanak. Egy New York-i cég például hirtelen vált a képzőművészetek egyik legnagyobb támogatójává, mégpedig egyszerűen azért, mert a vállalat igazgatójának, akit valaki rábeszélte egy kiállítás szponzorálására, megtetszett a mecénás szerepe.”

Useem és Kutner (1986, 100. old.) egy korábbi, 62 amerikai vállalat adományozási tevékenységére vonatkozó felmérése kimutatta, hogy az ügyvezető igazgatónak a vizsgált vállalatok 69 százalékánál számottevő befolyása volt a támogatáspolitikák alakítására, mi több, 62 százalékánál még a segítségben részesített nonprofit szervezetek kiválasztására is. Ebből *két különböző gyakorlati következtetés* vonható le:

- Az egyik az, hogy a fentiekben az egyéni adományozók motivációjáról elmondottakat akkor is célszerű szem előtt tartani, amikor a nonprofit szervezetek nem magánszemélyektől, hanem vállalatoktól próbálnak támogatást szerezni.
- A másik következtetés az előbbit némileg árnyalja. Arról sem szabad ugyanis megfeledkezni, hogy a piaci szférában dolgozó vezetők értékrendje bizonyos mértékig különbözhet az átlagemberétől. Számukra valószínűleg fontosabb a professzionalizmus, a racionális viselkedés és a formai követelmények betartása, mint az egyéni adományozók esetében; ezt a vállalatoknak címzett támogatási kérelmek összeállításában is indokolt figyelembe venni.

Szintén fontos ugyanakkor annak tudatosítása, hogy az adományozási döntések személyi elemei elvben semmiképpen nem juthatnak túlsúlyra a vállalati érdekekkel szemben. Ahogy March (2000, 71. old.) megfogalmazta: A szervezeteknek is vannak identitásaik...

²⁴ Ilyen szisztematikus vizsgálatokra az eddigiekben sajnos még nem került sor. A nemzetközi szakirodalomban igen nagy számban olvashatók ugyan esettanulmányok (itthon egyelőre ezekből is igen kevés van) és egy-egy speciális területre vagy szervezetcsoportra vonatkozó elemzések, de átfogó, reprezentatívnak tekinthető empirikus felmérés egyelőre nem készült.

Rangot érnek el azáltal, hogy legitim módon képviselik azt, ami rájuk jellemző.” Ha a gyakorlatban lehet is példát találni az ellenkezőjére, a kérelmezőnek mégiscsak arra célszerűbb felkészülnie, hogy a vállalati prioritásokhoz igazított pályázatoknak van nagyobb esélyük a sikerre. Ezek a prioritások természetesen igen különbözőek lehetnek, s az idők során sokat változnak, de általában függenek az adott cég tevékenységétől.

A tapasztalatok szerint *a fogyasztási cikkeket gyártó vállalkozások rendszerint hajlanak arra, hogy olyan civil szervezeteket támogassanak, amelyek szoros kapcsolatban állnak a termékeik vásárlóközönségének tekintett fogyasztókkal.* (Ilyen logika alapján válhat például a gyerekhalmikát előállító cég a nagycsaládos egyesületek, a gyógyszergyártó a kórházi alapítványok, a sportszergyártó a sportegyesületek, az üdítőitalok forgalmazója az ifjúsági klubok lelkes támogatójává.) Az is gyakori, hogy – konkrét célcsoport híján – a vállalatok egyszerűen olyan nonprofit szervezetek felé irányítják támogatásaikat, amelyek rendezvényeik (például fesztiválok, könnyűzenei koncertek, sportversenyek stb.) jóvoltából széles tömegeket érnek el, s így a támogatóként való megjelenés növeli a cég és/vagy a márka ismertségét. (Jó példa erre a legkülönbözőbb italok, cigaretták, mobiltelefon-szolgáltatók stb. nevének megjelenése a nagy látogatottságú rendezvények díszletein, plakátjain, szórólapjain, szélső esetben – lásd Pepsi Sziget – akár magában az elnevezésben is.)

Kevésbé direkt a kapcsolat a piaci érdek és a támogatási tevékenység között azokban az esetekben, amikor a cég nem közvetlen marketing-célokat követve, hanem elsősorban *jóhírének, presztízsének növelése, esetleg negatív megítélésének csökkentése érdekében vállalkozik az adományozói szerepre.* Az előbbi elsősorban azokra a piaci szervezetekre (például bankok, biztosítók) jellemző, amelyeknél a tekintélynek és megbízhatóságnak kiemelkedő jelentősége van az ügyfelek megszerzésében és megtartásában. Az utóbbi főleg akkor válik szükségessé, ha a cég jóhírét a környezetszennyező tevékenység vagy az egészségkárosító termékek előállítása érzékelhetően megrendítette (lásd például a dohánygyártók amerikai kálváriáját). A presztízsnövelő adományozás célcsoportját természetesen nem a populáris rendezvények alkotják, hanem inkább a magas kultúra és a tudományos kutatás területén működő szervezetek. A támogató ilyenkor ritkán számít közvetlen megtérülésre, de korántsem kizárt, hogy ami rövid távon mecenatúraként jelenik meg (például kortárs képzőművészeti tárgyak megvásárlása), az hosszabb távon kiváló befektetésnek bizonyul (Moulin, 1992. 232. old.). Ugyanígy előfordulhat az is, hogy a tudományos kutatások rövid távon az adományozó erkölcsi tőkéjét növelő támogatása – némi áttétellel – a későbbiekben anyagi előnyökhöz is vezet. Ezekre a lehetőségekre gondolva

nevezi Rosé (1986, 223. old.) az önzetlennek tűnő vállalati támogatást a vagyonszerzés „fejedelmi útjának”.

A vállalati érdekek azonban korántsem szűkíthetők le a közvetlen és közvetett anyagi érdekekre, annál is kevésbé, mert a piaci szervezetek éppúgy beágyazódnak szűkebb és tágabb társadalmi környezetükbe, mint akár a civil szervezetek, akár a magánszemélyek. Nem lehet tehát mindegy számukra, hogy ez a környezet milyen: akadályozza-e vagy segíti tevékenységüket; kedvező vagy kedvezőtlen feltételeket teremt-e működésükhöz; vonzó életlehetőségeket kínál-e vezetőiknek és munkavállalóiknak, vagy megnehezíti mindennapjaikat. Ezeknek az összefüggéseknek a felismerésétől egyenes út vezet ahhoz a következtetéshez, hogy *a vállalatok érdekelték társadalmi környezetük egészséges fejlődésében, s bizonyos mértékig felelősek is érte.*

Ennek a társadalmi felelősségnek a megfogalmazása és a mögötte meghúzódó érdekháttér felvázolása a nyugati szakirodalomban is csak az utóbbi évtizedekben történt meg, de a piaci vállalkozások kezdettől fogva részt vállaltak székhelytelepülésük szociális gondjainak megoldásában.²⁵ Ami változott, az nem annyira a tényleges vállalati szerepvállalás, mint inkább annak tudatossága és ideológiai megalapozása. Ez utóbbinak az alakulását Burlingame (2001, 93-94. old.) *négy különböző modell* egymást követő megjelenésével írja le. Ennek során a vállalati magatartás neoklasszikus modelljétől a politikai és az etikai modellen keresztül eljutottunk addig a koncepcióig, mely szerint a vállalat mint kockázatviselő kényszerül rá, hogy a környezetében felmerülő társadalmi problémák megoldásáért anyagi áldozatokat és felelősséget vállaljon.

- A *neoklasszikus modell* abból indul ki, hogy a vállalatnak elsődleges célja az üzleti hatékonyság növelése, s adományai is csak annyiban indokoltak, amennyiben (például azok reklámértékének köszönhetően) hozzájárulnak ennek a hatékonyságnak a növeléséhez.
- A *politikai modell* abban látja a nonprofit szervezeteknek nyújtott támogatások hasznát, hogy azok erősítik a vállalatok politikai pozícióit, s adott esetben az állami akarattal szemben is ellensúlyt teremtenek.
- Az *etikai modell* azon alapul, hogy a piaci szektor gazdasági hatalma egyúttal társadalmi felelősséget és kötelezettségeket is jelent, amelyeknek altruista akciók útján lehet eleget tenni.

²⁵ Dokumentumok bizonyítják (Szádeczky, 1913), hogy a céhek megalakulásuk után szinte azonnal bekapcsolódtak a középkori városok szociális problémáinak kezelésébe.

- Mindezekhez képest valódi paradigmaváltást jelent *a vállalatokat érintettként, kockázatviselőként definiáló modell*, amelyben az fejeződik ki, hogy a piaci szervezetek elválaszthatatlan részei a társadalom szövetének, így elemi érdekük, hogy annak épségéért mindent megtegyenek, többek között a civil szerveződések is segítsék.

Ugyanez a gondolat jelenik meg azokban az írásokban (Flaherty, 1991; Logan, 1993) is, amelyek a „*vállalati állampolgárság*” (*corporate citizenship*) fogalmát bevezetve érvelnek a szektorok közötti együttműködés mellett. Még tovább megy Austin (2000), aki szerint a piaci és a nonprofit szervezetek kapcsolata átalakulóban van, s a vállalati jótékonytságot – legalábbis az esetek egy részében – fokozatosan a civil szervezetekkel kialakított stratégiai együttműködés váltja fel.

Bár ez a stratégiai együttműködés a magyar viszonyok között csak a távoli jövőben tűnik elérhetőnek, a vállalatok társadalmi felelősségének elismertté válása a hazai nonprofit szervezetek szempontjából sem közömbös. Ha a globalizálódó világgazdaság szereplői normaként fogadják el, hogy a civil szervezetekkel karöltve kell kísérletet tenniük a legégetőbb társadalmi problémák megoldására, akkor ennek előbb vagy utóbb a magyarországi környezetben is érezhető lesz a hatása. Erre nemcsak a multinacionális vállalatok jelenléte a biztosíték, hanem az is, hogy az általuk közvetített normák (Eells, 1979) nincsenek ellentmondásban az itthoni tradíciókkal.

A munkavállalókról való szociális gondoskodás, az általuk alakított kulturális és szabadidős köröknek, valamint a székhelytelepülés hasonló szervezeteinek nyújtott támogatások II. világháború előtt kialakult hagyományait történetesen az államszocializmus is tiszteletben tartotta, sőt, bizonyos értelemben még tovább is fejlesztette. A szocialista vállalat számára gyakorlatilag kötelező volt a munkahelyi művelődés feltételeinek biztosítása, a vállalati kultúracsoporthoz tartozók támogatása, a városi és községi művelődési intézményekkel való együttműködés. Emellett „politikai szempontból... kívánatos volt, ha a termelőszövetkezetek, az üzemek sportegyesületet támogattak, tulajdonképpen tartottak fenn egy-két szakosztállyal” (Jagasics, 2001. 37. old.). Mindez nem múlt el nyomtalanul, a vállalati magatartásra máig is hatással van, annál is inkább, mert a rendszerváltás időszakában számos munkahelyi szociális és kulturális intézményt alapítvánnyá vagy egyesületté szerveztek át.

A vállalatok tehát általában nem zárkoznak el a nonprofit szervezetek támogatásától. Zsolnai (2000, 81. old.) reprezentatív mintán végzett felmérésének eredménye szerint „*a magyarországi vállalatok négyötöde költ jótékony célokra*”. Elég ritkán alakítanak viszont ki jól körülhatárolt prioritásokat és világos adományozási szabályokat, s ha mégis, akkor sem

gondoskodnak arról, hogy ezek a kérelmezők számára is megismerhetők legyenek (Sátor – Kapás, 1999). Támogatásuk megszerzésének legfőbb akadálya sokszor éppen ezeknek az elemi információknak a hiánya. A segítséget kérő nonprofit szervezetek számára általában nem világos, hogy egy-egy vállalat milyen programokhoz, tevékenységekhez hajlandó támogatást adni, s még kevésbé az, hogy milyen osztály, részleg, esetleg melyik vezető foglalkozik a kérelmek elbírálásával. Még valamelyes informáltság esetén is gyakran okoz problémát, hogy a támogatást kérő nem lehet biztos benne, a vállalatoknál „ki, mire figyel és mikor. Lehet, hogy az érdekeltek nem vesznek részt egy döntésben, mert valahol máshol vannak. Valami elkerülheti a figyelmet, mialatt valami másra figyelnek” (March, 2000, 36. old.). *A kérelem benyújtásának időzítése és a potenciális támogatók mozgósítása* gyakran akár el is döntheti az akció sikerét.

Ilyen szempontból valamivel könnyebb helyzetben vannak azok a civil szervezetek, amelyek az adományosztó alapítványoktól remélnék segítséget. Ebben a körben sem ritka ugyan a koncepció nélküli, eseti döntéseken alapuló, ahogy az angolszász szakirodalom nevezi „cheque by cheque” pénzosztás, de *az alapítványi célok, vagy legalábbis az éppen kiírt pályázatok célkitűzései általában ismertek*. Ugyanakkor nehéz lenne tagadni, hogy a magyar alapítványok többsége még nem ment végig azon a fejlődési folyamaton, amely Boris és Wolpert (2001, 75. old.) szerint a következő szakaszokból áll:

- a működési terület kijelölése, azoknak a társadalmi szükségleteknek a behatárolása, amelyek kielégítésében az alapítvány részt kíván vállalni;
- a szervezeti és vezetési struktúra, valamint a működési elvek meghatározása;
- a konkrét prioritások kijelölése, a hozzájuk rendelhető programok céljainak és hatókörének körülhatárolása;
- az adományosztási politika kidolgozása, döntés a támogatások odaítélésének elveiről, módszereiről, valamint azok felhasználásának ellenőrzéséről és értékeléséről;
- a támogatáspolitikát megalapozó értékek világos megfogalmazása, az alapítvány orientációjának tisztázása;
- döntés a többi adományosztó szervezettel, a nonprofit szektor más szereplőivel, a kormányzattal és a vállalati szektorral kialakítandó kapcsolatokról és munkamegosztásról.

Ezeknek a kérdéseknek a tisztázása természetesen nem történhet meg egyik napról a másikra. Az adományosztóknak éppúgy végig kell menniük egy tanulási, érési folyamaton, mint a támogatásaik megszerzésére pályázó nonprofit szervezeteknek. A kelet-európai

fejlődési út (Kuti, 1999) fontos sajátossága, hogy jószerivel valamennyi szereplő „tanulóvezetőnek” számít. Ez magától értetődően okoz némi kavargást és bizonytalanságot, de egyúttal reményt is ad arra, hogy a tanulói idő rövidesen letelik, s kikristályosodnak a viselkedési normák, kialakul az adományok kérésének, elosztásának, felhasználásának és megköszönésének kultúrája. Mindenesetre jó jelnek tekinthetjük, hogy az utóbbi években megszorodtak azok a kézikönyvek (Adirondack, 1999; Bódi, 1999, 2001; Csizmár – Nemoda, 2001; McLeish, 1995, Smith és szerzőtársai, 1997; Török, 1995), amelyek útmutatással és gyakorlati tanácsokkal látják el a támogatási piac szereplőit.

Erre annál is inkább szükség van, mert egyelőre igen kevés civil szervezet ismeri az információfeldolgozás alapvető törvényszerűségeit, s még kevesebb tartja szem előtt őket, amikor pályázatait és támogatási kérelmeit összeállítja. March (2000, 23. old.) szerint *az információk feldolgozása során a döntéshozók négy alapvető egyszerűsítési eljárást alkalmaznak*. Ezek a következők:

- szerkesztés,
- dekomponálás,
- heurisztika,
- problémamegfogalmazás.

Azok az adományozó testületek, amelyeknek sok pályázatot kell elbírálniuk, aligha tudják feladatukat ezeknek az egyszerűsítési eljárásoknak az alkalmazása nélkül megoldani.

A *szerkesztés* esetükben azt jelenti, hogy kevés és rendkívül egyszerű rendező elv (például a határidők és a formai követelmények betartása, a szükséges mellékletek csatolása, a költségvetés részletessége stb.) alapján előválogatást végeznek. Ezeknek a szempontoknak a konkrét ismerete nagy előnyt jelenthet, hiszen a pályázó tudja, hogy mire kell kiemelten figyelnie. A kevésbé jól értesültek számára azonban már az is segítség lehet, ha legalább az általában alkalmazott szűrési elvekről vannak információik

A *dekomponálás* során a kuratóriumok alkotó elemeire bontják az adományozással elérni kívánt célt. Így akarnak az eredetileg többnyire általánosságban megfogalmazott célkitűzésektől az azok szolgálatában konkrétan végrehajtható programokig eljutni. Ha például a helyi társadalom demokratikus fejlődésének támogatása a cél, akkor fölöttébb valószínű, hogy a helyi média vagy a civilek és az önkormányzat közötti párbeszéd támogatása ilyen önálló alkotó elemként fog megjelenni. A pályázó szempontjából nagyon hasznos lehet, ha előre tudja (vagy legalább megpróbálja kitalálni), hogy a döntéshozó miben gondolkodik.

A *heurisztika* ebben az összefüggésben azt jelenti, hogy a gyakorlott támogatószotók felismerik azokat a szabályosságokat, amelyek a pályázatok tartalmi és formai jegyei, valamint a megvalósítás esélyei között felfedezhetők. Mivel ez a ráismerés többnyire a saját tapasztalatokon alapul, a pályázóknak nem árt ismerniük a megkeresett szervezet „múltját”, sikeres és sikertelen programjait. Ezek az információk a nagyobb alapítványok esetén az évkönyvekből, hírlevelekből, honlapokról viszonylag könnyen beszerezhetők.

Problémamegfogalmazás helyett az adományozó testületek esetében talán célszerűbb a megközelítések és aspirációk megfogalmazásáról beszélni. Ezek nem azonosak a kimondott célokkal, de néha legalább olyan fontosak. Számos olyan alapítvány van például, amely konkrétan meghatározott célra (kulturális rendezvények, oktatási programok stb.) hirdet meg pályázatot, de köztudottan elkötelezett mondjuk az innováció vagy a tolerancia iránt. Ha a pályázó tud az ilyen elkötelezettségekről, az számára nyilvánvalóan növeli a siker esélyeit.

Ezeknek a szempontoknak a figyelembevételére előbb-utóbb azon a nemzetközi „támogatási piacon” is nagy szükség lesz, amely az elmúlt évtizedben – viszonylag kevés bürokratikus eljárás közepette – komoly összegeket juttatott a hazai civil szervezeteknek. *A külföldi támogatási döntések jelentékeny része (különösen a kilencvenes évek elején) lényegében informális kapcsolatok nyomán született meg.* Az adományozók indítékai között a magyarországi gyökerek éppúgy felfedezhetők voltak, mint a demokratikus átalakulás iránti politikai elkötelezettség, vagy a nehéz helyzetből kilábalni igyekvő kelet-európai országok iránti szolidaritás. Soros György támogatása (bármennyire kivételessé teszi is az összeg nagysága) bizonyos értelemben tipikusnak tekinthető. Soros számára a nyitott társadalom és a piacgazdaság fejlesztése volt a kitűzött cél, s ehhez keresett olyan szervezeti formát és olyan megbízható személyeket, amely illetve akik a cél elérésében segíthették (Korsós, 2001). A kisebb támogatóknak természetesen szerényebb célokkal kellett beérniük, de ugyanúgy a számukra ismert szereplők közül választották ki partnereiket. Ezek az esetek nagyobbik részében kelet-európai programokat indító nyugati szervezetek voltak (Siegel – Yancey, 1992, 52. old), s csak kisebb hányaduk került ki a hazai civil szereplők közül.

A magyarországi nonprofit szervezetek között az évtized kezdetén még igen kevés akadt, amelyet a külföldi adományozók mint szervezetet megbízhatónak tekintettek volna. A Kádár-rendszer idejére visszanyúló múltat eleve gyanúsaként ítélték, az újonnan létrejött egyesületeknek, alapítványoknak pedig még nem volt alkalmuk a bizonyításra. Ebben a helyzetben felértékelődtek a személyes kapcsolatok. Aki bármilyen okból (emigránsként, ismert ellenállóként, a demokratikus ellenzék tagjaként, nemzetközi szervezetek magyar tagozatának vezetőjeként, kutatóként, egyházi személyként, külügyesként stb.) már korábban

ismertté vált a Magyarország iránt érdeklődést mutató külföldi támogatók számára, annak esélye nyílt rá, hogy programjaihoz támogatást szerezzen, vagy akár újonnan (esetleg általa) létrehozott adományoztató alapítványok élére kerüljön.

Ez a gyakorlat eleinte magától értetődően háttérbe szorította a neutrálisabb, a különböző kérelmezők elképzeléseinek tárgyilagos mérlegelésére alapozott elosztási formákat. Működött ugyanakkor egy nagyon erős szűrő is: a szóhajóhető külföldi támogatások legfontosabb forrásait még hírből is csak a hazai civil szereplők töredéke ismerte, s a nyelvi korlátok rövid távon többnyire az ő számukra is áttörhetetlenek voltak. Ugyanez a nehézség a külföldön élő magyarok esetében nem merült ugyan fel, de őket rendkívüli szétszórtságuk miatt eléggé nehezen, számottevő költségek árán lehetett csak megközelíteni. Időbe került, amíg kiépültek azok a kapcsolatok, amelyekre alapozva már nagyobb hatásokkal kecsegtető adományszerző akciók indulhattak.

A helyzetet jól jellemzi az az összeállítás, amelyet a Nonprofit Információs és Oktató Központ az Európai Unióban működő adományozó szervezetekről készített (Kenderessy, 1995). A kötetben felsorolt 48 alap, alapítvány, szövetség és egyesület kétharmadánál teljesen informálisan, levélben, faxon vagy telefonon lehetett támogatásért jelentkezni. Adatlapot kellett a kérelmezőnek kitöltenie 9 szervezetnél, s mindössze 7 esetben volt szükséges pályázatot írni.

Komoly változást hozott az évtized második felében az *Európai Unió civil szervezetekkel kapcsolatos politikájának érzékelhető módosulása* (Anheier – Kendall, 1997, Communication..., 1997). A korábban szinte kizárólag a nemzeti kormányokkal kommunikáló brüsszeli hatóságok – a rájuk nehezedő társadalmi nyomásnak engedve – egyre inkább rákényszerültek, hogy partnerként fogadják el a tagországokban működő nonprofit szervezeteket, amelyek otthon fokozatosan növekvő szerepet játszanak a társadalmi problémák kezelésében (Archambault, 1996; Kendall – Knapp, 1996). A kilencvenes évtized végére az EU 92 milliárd Euro körüli költségvetéséből 1 milliárdnyi már közvetlenül a nem-kormányzati szervezetek és tevékenységek finanszírozását szolgálta (Van Hulten, 2001, 3. old.). Ezek az Unión belüli változások rövidesen a csatlakozni készülő országokban is éreztették hatásukat. Mind több olyan forrás nyílt meg, amelyből a közép-európai civil szervezetek is részesedhettek (Ertsey, 1998). A korábbi informalitásnak itt azonban már nyoma sem volt. A pályázatok egyre bonyolultabbá, a pályázati dossziék egyre vaskosabbá váltak, a kapott támogatások felhasználásáról szóló beszámolók elkészítése is növekvő szakértelmet igényelt. Párhuzamosan a külföldi magánalapítványok is *szigorítottak* valamit a *formai követelményeken*, így a pályázás lassan „szakmává” és részben szolgáltatássá

fejlődött. Mostanra már jóformán csak a külföldi magánszemélyektől származó adományok megszerzéséről mondható el, hogy döntően az informális kapcsolatokon keresztül zajlik. Még ott is számos példát látunk azonban a szakemberek bevonásával megtervezett és végrehajtott adománygyűjtő körutakra, rendezvénysorozatokra.

A források átstrukturálódása nemcsak az adományosztási eljárást tette intézményesebbé és bonyolultabbá, hanem *a prioritások és a támogatási formák szerkezeti átrendeződését* is maga után vonta. A rendszerváltást követő időszak meglehetősen diffúz, a demokratizálódás segítését általános célként kitűző programjai igen nagy szabadságot adtak a konkrét támogatási döntések meghozóinak. Ebben a helyzetben természetes volt, hogy a Kelet-Európának szánt támogatások jelentékeny részét a képzési, továbbképzési, tanácsadói szolgáltatások nemzetközi piacának legmozgékonyabb szervezetei szerezték meg: a régiót elárasztották a nyugati tanácsadók és trénerek (Cornell Gorka, 1996; Quigley, 1997). Az általuk közvetített ismeretek gyakran voltak hasznosak, de igen ritkán illeszkedtek a célország tapasztalataihoz. Ezek a szervezetek általában beérték a világ bármely pontján érvényes tudáselemek átadásával, legfeljebb kivételképpen vették a fáradságot, hogy ezt a tudást megpróbálják a helyi viszonyokra alkalmazni.

Ez a gyakorlat az érintettekben érthető módon visszatetszést keltett (Siegel – Yancey, 1992), s az általuk megfogalmazott kritika, ha nem is azonnal, de az évtized közepén végrehajtott értékelő programok során meghallgatásra talált. A külföldi támogatók a tapasztalatok hatására *új prioritásokat fogalmaztak meg, amelyek között előkelő helyre került a fenntartható fejlődés* (Fox – Schearer, 1997), *a belső források mozgósítása és az alulról jövő civil kezdeményezések bátorítása*. Példaként érdemes – ha csak rövidítve is – idézni az egyik ilyen értékelő program nyomán megfogalmazott *ajánlásokat* (Hyatt, 1998, 39. old.):

- A fenntarthatóság érdekében a szerves fejlődés támogatására kell helyezni a hangsúlyt.
- Erősíteni szükséges a hazai alapítványokat.
- A támogatás diverzifikálásával bővíteni kell a külföldi segítségben részesülő nonprofit tevékenységek körét.
- Hozzá kell járulni a szektorok közötti együttműködés javításához.
- Támogatást érdemelnek a nonprofit szektor érdekképviselésének megteremtésére irányuló törekvések.
- Előtérbe kell helyezni a szervezetfejlesztést és a nonprofit szektor egészét szolgáló fejlesztési programokat.

- Ügyelni kell arra, hogy a támogatások a helyi igényekhez és szükségletekhez, ne pedig az adományosztók elképzeléseihez igazodjanak.
- A támogatási programok elsősorban a helyi szakemberekkel dolgozzanak, külföldi szakértőket csak akkor vegyenek igénybe, ha a támogatott régióban nincs megfelelő partner.
- Szükség van olyan támogatásokra, amelyek segítik a stratégiai gondolkodás és a hosszú távú életképességet biztosító finanszírozási megoldások kialakítását.
- Bővüljenek a kiegészítő jellegű, már elindított programokat segítő támogatások.
- Bátorítani kell az új szervezési, vezetési, értékelési, adományszerzési módszerek alkalmazását.
- Támogatni kell azokat a törekvéseket, amelyek javítani akarják a nonprofit szektor társadalmi megítélését.
- Az adományozók legyenek nyitottak az innovatív javaslatokra, támogatási kérelmekre.
- A külföldi támogatók működjenek együtt, hangolják össze programjaikat.
- Járuljanak hozzá a sikeres programok, jó ötletek megismertetéséhez.
- Ismerjék fel, hogy a tartós eredmények eléréséhez hosszabb időre és további külföldi támogatásokra van szükség.

Az ilyen és hasonló ajánlások – bár útmutatásaikat korántsem minden külföldi adományozó követi – összességükben jól jelzik a változások irányait. Az amerikai vállalati és magánalapítványok körében végzett vizsgálatok (Renz, 1998) eredményei legalábbis azt mutatták, hogy a támogatói szándékok figyelemreméltó összhangban vannak a fentiekben idézett javaslatokkal. Ebből levonható az a következtetés, hogy a magyarországi civil szervezeteknek nemcsak az európai, hanem a globális civil társadalom (Florini, 2000) részeként is esélyük van arra, hogy – amennyiben tevékenységük és professzionális működésük erre feljogosítja őket – részben új feltételek mellett, de továbbra is hozzájussanak az adományok nemzetközi piacon elérhető finanszírozási forrásokhoz.

Az is igaz viszont, hogy ezek között az új feltételek között igen nagy hangsúllyal jelenik meg az alulról szerveződés és a hazai támogatottság követelménye. *A nonprofit szervezeteket a külföldi adományozók egyre kevésbé tekintik az „ideológia-export” eszközének, így szükségképpen felértékelődnek azok a tulajdonságaik, amelyek otthoni elismertségüket és társadalmi beágyazottságukat bizonyítják.* Ebben az összefüggésben is fontossá válik tehát a belföldi finanszírozási eszközöknek az a része, amelyhez az

állampolgárok és a különböző gazdasági szereplők részvételi, kapcsolódási döntései nyomán lehet hozzájutni.

4.5. Részvételi, kapcsolódási jellegű döntések

Az egyesületeket és érdekképviselőket alapvetően a tagságuk legitimálja. Létüknek, fontosságuknak, társadalmi szerepüknek az a legjobb igazolása, ha sokan kapcsolódnak hozzájuk²⁶, sokan hajlandók az általuk nyújtott szolgáltatások és/vagy közösségélmény megszerzése érdekében rendszeresen tagdíjat fizetni.

A tagdíj – legalábbis elvileg – a szóbajöhető összes bevételi típus közül a legmegbízhatóbb, leginkább alkalmas a hosszú távú működés és a stratégiai gondolkodás megalapozására. A tagok szorosabban kötődnek a civil szervezetekhez, mint az alkalmi támogatók és a szolgáltatások vásárlói, így hozzájárulásukra is stabilabban lehet számítani. Ugyanakkor természetesen mást is kell nyújtani nekik, megtartásuk másféle erőfeszítéseket, szisztematikusan ápoltságokat igényel. Folyamatosan fenn kell tartani a közösségi azonosságtudatot, ami csakis az összetartozást kifejező akciók és a pozitív megerősítések sorozatával érhető el (Alhadeff, 1986).

Még a legtudatosabb, legkövetkezetesebben végrehajtott közösségépítő stratégia esetén is támadhatnak azonban külső nehézségek. Mindig számolni kell azzal, hogy az életszínvonal ingadozásai, az időháztartás zavarai és a gazdasági nehézségek közvetlenül befolyásolhatják a részvételi döntéseket, s ezzel a tagdíjból élő civil szervezetek működési feltételeit is.

Az adatok (12. tábla) azt mutatják, hogy 2000-ben a részvételi, kapcsolódási döntések révén 29 milliárd Ft áramlott a szektorba. A magyar nonprofit szervezetek körülbelül 40 százalékának volt valamilyen tagdíjbevétele, s közel 5 ezer szervezet számára ez jelentette a domináns bevételi forrást.

A tagdíjakból élő szervezetek négyötödét az egyesületek adták, a pénz zöme mégis az érdekképviselőkhöz (s azon belül is elsősorban a szakmai, munkáltatói érdekképviselőkhöz) folyt be. A kevésbé intézményesült, viszonylag kisméretű, nagyrészt a rekreáció és a sport területén működő civil szervezetek számíthattak elsősorban tagjaik

²⁶ Ez a legitimációs hatás természetesen csak akkor érvényesülhet, ha a tagság valóban önkéntes. Azoknál a szakmai kamaráknál (például orvosi, ügyvédi kamara), ahol a törvény kötelező tagságot ír elő, az érintettek nincsenek döntési helyzetben, s így a tagdíjfizetésben sem szuverén személyek és szervezetek, hanem az állam akarata tükröződik.

hozzájárulásaira, de a valóban nagy összegeket azok a többé-kevésbé intézményesült érdekképviseltek kapták, amelyek komoly szolgáltató tevékenységet folytattak. A közhasznú besorolásra ezen szervezetek többsége – tevékenységi területénél fogva – eleve nem tarthatott számot.

12. tábla
A részvételi, kapcsolódási döntések révén bevételekhez jutó nonprofit szervezetek sajátosságai, 2000

Megnevezés	Jellemzők			
	Mennyiség		Arány, %	
A finanszírozási mechanizmus révén				
a szektorba áramló összeg	29,1 milliárd Ft		5,9*	
bevételeik döntő hányadát megszerzők	4 861		11,1**	
bevételekhez jutó egyéb szervezetek	13 068		29,9**	
	Az adott finanszírozási forrásból*** a			
	legnagyobb arányban részesedő		legmagasabb bevételre szert tevő	
	nonprofit szervezetek			
	típusa	aránya, %	típusa	aránya, %
A kedvezményezettek legjellemzőbb szervezeti formái	Egyesület	81,2	Szakmai, munkáltatói érdekképviselő Egyesület	31,9
intézményesültsége és irányultsága	Kisebb civil szervezet	68,8	Kevésbé intézményesült szolgáltató	46,7
			Intézményesült szolgáltató	41,7
funkciói	Sport, rekreáció	46,4	Érdekképviselő	73,4
tevékenységi területei	Rekreáció	29,6	Gazdasági	69,9
	Érdekképviselő	18,7	érdekképviselő	
	Sport	16,8	Rekreáció	12,9
			Sport	5,2
méretei (az éves bevétel nagysága, Ft)	100 és 500 ezer között	25,9	50 és 500 millió között	50,1
közhasznúsági státusa	Nem közhasznú	71,1	Nem közhasznú	81,9

Forrás: A KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások

* 100% = A szektor teljes bevétele (495,5 milliárd Ft)

** 100% = A bevétellel rendelkező összes (43 725) nonprofit szervezet

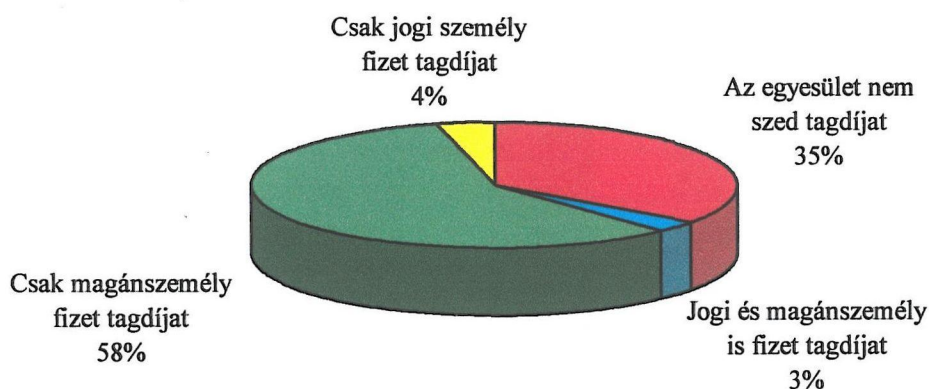
*** 100% = A részesülő összes (17 929) nonprofit szervezet, illetve a részvételi döntések révén kapott bevétel teljes összege (29,1 milliárd Ft)

Az egyesületek tagdíjából való rendkívül alacsony részesedése első megközelítésben azt a magyarázatot sugallja, hogy az általuk nyújtott közösség-szervező, szabadidős és egyéb szolgáltatások iránt viszonylag alacsony volt a fizetőképes kereslet, s ezért a kivetett tagdíjak is csak jelképes összegűek lehettek. Némileg ellentmond ennek a feltevésnek az a tény, hogy 2000-ben az egyesületek több mint egyharmada egyáltalán nem szedett tagdíjat.

A 11. ábra azt is megmutatja, hogy tagdíj-fizetőként szinte kizárólag a magánszemélyekre lehetett számítani. A pártoló tagság intézménye nyomokban is alig volt fellelhető, a szervezetektől legfeljebb eseti adományok érkeztek. A jogi személyek rendszerint

csak akkor váltak tagdíjfizetővé, ha beléptek valamilyen szövetségbe (például nonprofit ernyőszervezetbe, önkormányzati társulásba), egyébként nem vállalták a tagsággal járó hosszú távú elkötelezettséget.

11. ábra
Az egyesületek megoszlása tagdíjfizetői csoportok szerint, 2000



Forrás: A KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások

A jogi személyek távolmaradása és a lakosság alacsony fizetőképes kereslete szerepet játszhatott abban, hogy a tagdíjakból az egyesületek csekély összegekhez jutottak, de nem ad magyarázatot arra, hogy jelentős részük kísérletet sem tett tagdíjak kivetésére. Ez utóbbi jelenség megértéséhez az adatok mélyebb elemzésére van szükség.

A tagdíjat nem szedő szervezetek aránya az egyesületek három típusánál bizonyult kiemelkedően magasnak. Az első csoportba azok a civil szerveződések tartoztak, amelyek a közbiztonság védelmére jöttek létre, s tevékenységüket igen nagy mértékben tagjaik önkéntes munkájára alapozták²⁷. Mivel esetükben nem (csak) a tagok voltak az egyesületi működés haszonélvezői, hanem – éppen ellenkezőleg – ők nyújtottak ingyenes szolgáltatást a helyi közösségnek, kétségtelenül indokolt volt eltekinteni a tagdíjfizetéstől.

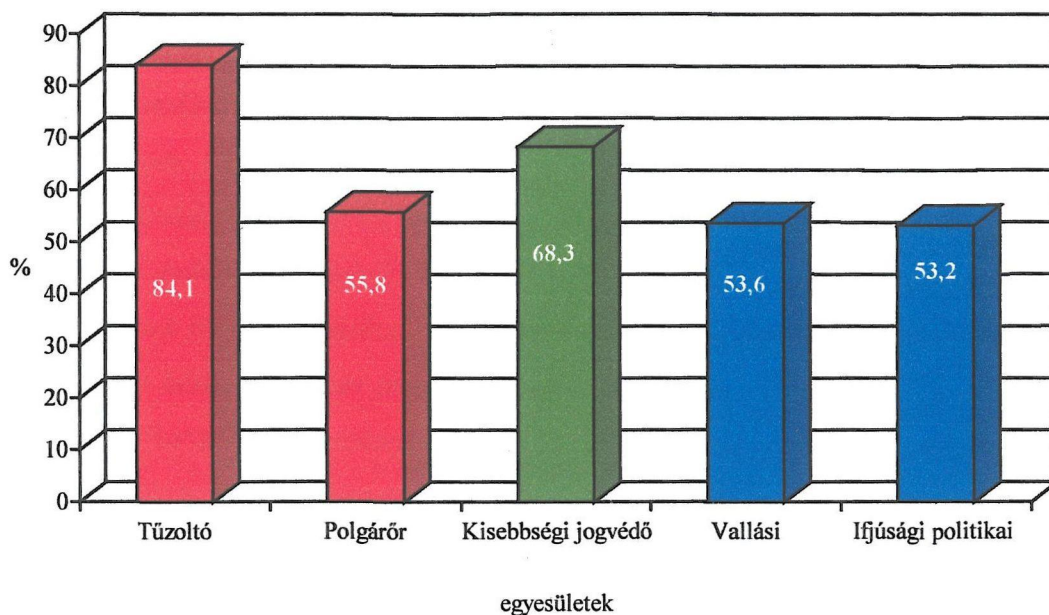
A második csoportot az ideológiai (vallási vagy politikai) kötődésű egyesületek alkották. Számukra a tagság gyarapítása valószínűleg egyet jelentett a hívek és támogatók számának növelésével, ami elég fontos cél volt ahhoz, hogy elérését semmiképp ne akarják

²⁷ A szervezésükben 2000-ben végzett önkéntes munka körülbelül 1200 teljes munkaidős alkalmazott éves teljesítményének felelt meg.

tagdíjak kivetésével veszélyeztetni. Ugyanakkor tevékenységük egybevágott a háttérben meghúzódó párt, illetve egyház érdekeivel, számítani lehetett tehát annak anyagi és infrastrukturális támogatására, s ez nélkülözhetővé tette a tagdíjból befolyó bevételeket.

12. ábra

A tagdíjat nem szedő egyesületek aránya egyes tevékenységi csoportokban, 2000



Forrás: A KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások

Némileg hasonló volt a nagyrészt tagdíj nélkül működő egyesületek harmadik típusa, amelyhez a kisebbségi jogvédő szervezetek tartoztak. Számukra az adott nemzeti, etnikai, vallási csoport egyenjogúságáért folytatott küzdelem sikere érdekében tűnhetett igen fontosnak, hogy viszonylag magas taglétszámot tudjanak kimutatni. A legitimitás növeléséhez sokkal erősebb érdekük fűződött, mint annak a (legtöbbjük esetében csekély) bevételnek a megszerzéséhez, amely a tagdíjak jóvoltából elérhető lett volna.

Összefoglalva azt mondhatjuk, hogy rövid és középtávon a magyarországi egyesületeknek ezek a csoportjai aligha fognak komoly erőfeszítéseket tenni a tagdíjbevétel növelése érdekében. Más a helyzet az egyesületi szféra többi szervezeténél, ahol a tagdíj jelenleg is fontosabb szerepet tölt be. Itt elképzelhető, hogy a lakosság életszínvonalának növekedésével párhuzamosan sor kerül a befizetési kötelezettségek emelésére. Ennek annál jobb az esélyei, minél „megfoghatóbbak” a tagoknak nyújtott szolgáltatások, illetve minél nagyobb presztízsű, minél exkluzívabb az adott szervezet. Egy vitorlás klubnak, vadásztársaságnak vagy képzőművész körnek nyilvánvalóan könnyebb dolga van, mint egy

turistaegyletnek, bélyeggyűjtő körnek vagy munkáskórusnak, de mindannyiukra egyformán igaz, hogy számukra a tagdíjakra alapozott működés jelentheti a biztonságot, mert külső támogatásra csak kivételes esetekben számíthatnak.

Fokozottan igaz ugyanez az *érdekképviselési szervezetekre*, mégpedig azért, mert számukra nemcsak a pénzügyi stabilitásnak, hanem a politikai függetlenségnek is igen nagy a jelentősége. *Alapfunkciójukat csak akkor tudják sikeresen betölteni, ha anyagilag nem függenek azoktól az állami és üzleti szervezetektől, amelyekkel szemben tagjaik érdekeit kellene érvényesíteniük.* Ezért tekinthető némiképp aggályosnak, hogy összes bevételüknek a tagdíjak jelenleg mindössze egynegyedét teszik ki.

Az előrelépés esélyeit ezen a területen nemcsak a lakosság jövedelmi viszonyai rontják. Komoly akadályt jelent az is, hogy a civil szervezetek vezetői a mindennapos gondok közepette gyakran éppen a tagságról feledkeznek meg, értük, de nélkülük cselekszenek. *A nonprofit szervezetek finanszírozásával és menedzsmentjével foglalkozó kutatások és képzési programok szintén kevés figyelmet fordítanak a tagsággal kapcsolatos vezetői feladatokra.* Amilyen sűrűn hallhatunk az adományozókkal fenntartandó kapcsolatok fontosságáról, olyan kevés szó esik arról, hogy a civil szerveződések akkor lehetnek igazán sikeresek, ha minden tagjuk számára megtalálják a „testhezálló” feladatokat, és minden tagjuk számára azt nyújtják, amire annak szüksége és igénye van. A vezetői gyakorlatban ez egyszerre feltételezi az egyéni preferenciák, motiváció, várakozások és képességek, valamint a kapcsolati háló és a csoportdinamika ismeretét, illetve a szervezet belső demokráciájának megteremtését. Így hozhatók létre olyan erős, összetartó közösségek, amelyek joggal számíthatnak tagjaik munkájára és anyagi támogatására. Az ilyen összetartozásnak még akkor is komoly előnyei lehetnek, ha egyébként a nonprofit szervezet nemcsak a saját tagjait szolgálja, sőt, esetleg bevételeinek nagyobbik részét a piaci csatornákon keresztül, a fogyasztói, vásárlói döntések révén szerzi.

4.6. Fogyasztói, vásárlói döntések

Az ár-, díj-, értékesítési és vállalkozási bevételekre alapozott működés – bár a közfelfogás szerint se a jótékonyság, se a civil társadalom ethoszával nincs összhangban – korántsem idegen a nonprofit szektortól. *A jóléti állam vegyes modelljének fontos szereplői azok a nonprofit szervezetek, amelyek szolgáltató tevékenységüket részben kormányzati támogatásból, részben díjbevételekből finanszírozzák.* Számukra (ha nem is profitmotívumok mozgatják őket) a szolgáltatások piacán való megjelenés a működés elemi feltétele. Igaz

ugyan, hogy tevékenységüknek gyakran vannak kevésbé piackonform sajátosságai²⁸, de a fogyasztókkal kialakított viszonyuk mégis az eladó és a vásárló kapcsolata.

Az adatok tanúsága szerint 2000-ben a magyar nonprofit szektor bevétellel rendelkező szervezeteinek körülbelül egytizede éves jövedelmének több mint kétharmadát a termékek és szolgáltatások piacán szerezte meg (13. tábla). További 22 százalékuk – ha kisebb arányban is – szintén szert tett ilyen piaci bevételekre.

13. tábla
A fogyasztói, vásárlói döntések nyomán bevételekhez jutó
nonprofit szervezetek sajátosságai, 2000

Megnevezés	Jellemzők			
	Mennyiség		Arány, %	
A finanszírozási mechanizmus révén				
a szektorba áramló összeg	219,2 milliárd Ft		44,3*	
bevételeik döntő hányadát megszerzők	4 639		10,6**	
bevételekhez jutó egyéb szervezetek	9 689		22,2**	
	Az adott finanszírozási forrásból*** a			
	legnagyobb arányban részesedő		legmagasabb bevételre szert tevő	
	nonprofit szervezetek			
	típusa	aránya, %	típusa	aránya, %
A kedvezményezettek legjellemzőbb				
szervezeti formái	Egyesület	58,3	Kht	37,9
intézményesültsége és irányultsága	Kisebb civil szervezet	44,7	Intézményesült szolgáltató	54,4
funkciói	Sport, rekreáció	39,8	Érdekképviselő	19,0
tevékenységi területei	Rekreáció	21,5	Településfejlesztés	16,6
	Sport	18,3	Érdekképviselő	15,8
	Kultúra	12,7	Gazdaságfejlesztés	14,7
méretei (az éves bevétel nagysága, Ft)	1 és 5 millió között	34,1	500 millió fölött	50,3
közhasznúsági státusa	Nem közhasznú	59,0	Nem közhasznú	54,6

Forrás: A KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások

* 100% = A szektor teljes bevétele (495,5 milliárd Ft)

** 100% = A bevétellel rendelkező összes (43 725) nonprofit szervezet

*** 100% = A részesülő összes (14 328) nonprofit szervezet, illetve a fogyasztói, vásárlói döntések nyomán kapott bevétel teljes összege (219,2 milliárd Ft)

A piaci kapcsolatokkal rendelkező több mint 14 ezer nonprofit szervezet között az egyesületek voltak többségben, az ár-, díj-, értékesítési és vállalkozási bevételekből legnagyobb arányban mégis a közhasznú társaságok részesültek. Ez utóbbiak a jelek szerint

²⁸ A nonprofit szervezetek szolgáltatásainak vásárlói az esetek egy részében abból a körből kerülnek ki, amely más módokon is szorosan kötődik az adott szervezethez. Példaként talán elég azokra a rendezvényekre (kirándulásokra, társasutakra, nyelvtanfolyamokra, táborokra stb.) utalni, amelyeket a szabadidős egyesületek saját tagjaiknak, az iskolai alapítványok a támogatott iskola tanulóinak szerveznek, vagy azokra az információs, tanácsadó, piacszerző, adminisztratív szolgáltatásokra, amelyeket a gazdasági érdekképviselők kínálnak tagjaiknak.

igen hamar elfoglalták a nonprofit szektorban azt a helyet, amelyet a törvényalkotók szántak nekik, amikor a Polgári Törvénykönyv 1994-es módosításával – kifejezetten a nonprofit szolgáltatók szükségleteihez igazított intézményes megoldásként – létrehozták a közhasznú társasági formát (Ágoston – Sík, 1994). A kisebb civil szervezetek hiába voltak majdnem háromnegyedes többségben a fogyasztói, vásárlói befizetések címzettjei között, a piaci bevételek közel kétharmadát mégis az intézményesült szolgáltatók realizálták.

Élesen elváltak egymástól a nonprofit szektornak azok a területei (rekreáció, sport, kultúra), ahol viszonylag sok volt a piaci kötődésű szervezet, és azok (településfejlesztés, érdekképviselés, gazdaságfejlesztés), ahová a nagyobb összegű árbevételek áramlottak. Az előbbi csoportban a szolgáltatások értékesítéséből, illetve a vállalkozásokból származó bevételek inkább jövedelem-kiegészítésnek számítottak. Az utóbbi területeken ugyanakkor szép számmal működtek olyan szervezetek (például kommunális szolgáltatók, útkarbantartó kht-k, munkahelyteremtő nonprofit vállalkozások stb.), amelyek szinte kizárólag a tevékenységükből származó díjbevételekre számíthattak. Az érdekképviselések ilyen szempontból köztes helyzetben voltak, mert számukra a tagdíjak és a szolgáltatásokból befolyó összegek egyaránt fontos finanszírozási forrást jelentettek.

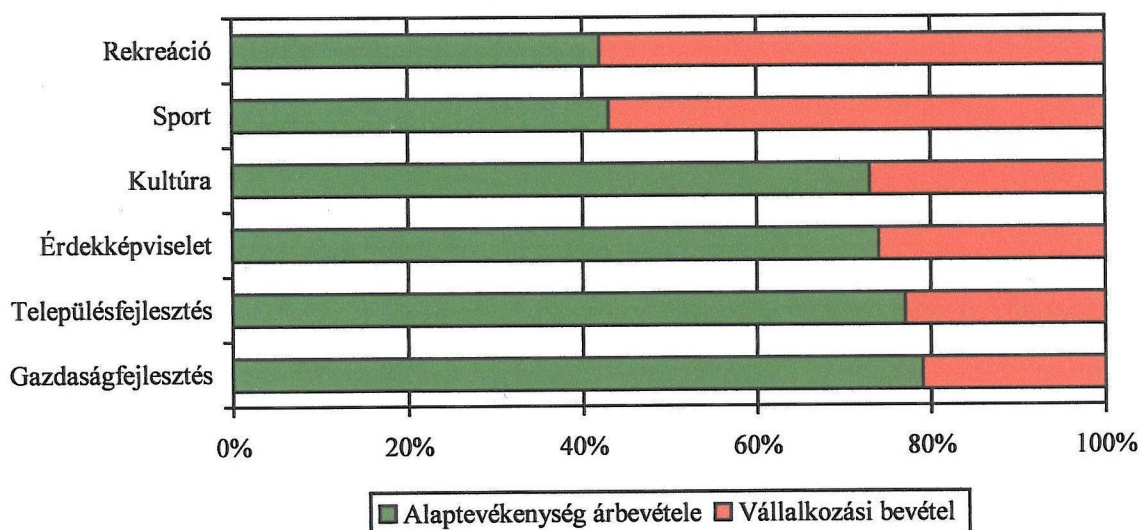
Piaci bevételekre általában is inkább a viszonylag erős, fizetett alkalmazottakkal dolgozó nonprofitok tudtak szert tenni, az igazán magas összegekhez pedig a szektor legnagyobb (500 millió Ft feletti összbevételű) szervezetei jutottak hozzá.

A fogyasztói, vásárlói döntésektől függő nonprofit szolgáltatók többségükben nem is folyamodtak a közhasznú státusért. Ez részben azzal függött össze, hogy tevékenységi körük alapján úgyis eleve esélytelenek lettek volna, de a döntésben valószínűleg egy másik megfontolás is szerepet játszott. A közhasznú státus alapján járó adókedvezmények zöme az adományokhoz kapcsolódik. Mivel a „piacról élő” nonprofit szervezetek viszonylag kevés adományban részesülnek, a számukra ezen a jogcímen elérhető minimális összegű kedvezmények nem tűnhetnek különösebben vonzóknak. Ami pedig a társasági adó alóli mentességet illeti, ennek a közhasznú szervezeteknél is az a feltétele, hogy a vállalkozási bevételek aránya ne haladja meg az összbevétel 10 százalékát (kiemelkedően közhasznú szervezetek esetében 15 százalékát). A „piacról élő” nonprofit szervezetek jelentős része számára ennek a feltételnek a teljesítése akkora bevételkieséssel járna, amelyet az adómentesség semmiképp nem egyensúlyozna ki, nem érdekük tehát annak megszerzése.

Az alaptevékenységhez kötődő piaci bevételek és az eredeti céloktól független vállalkozási tevékenységek bevételei a nonprofit szervezetek különböző csoportjaiban igen eltérő súllyal jelentek meg (13. ábra).

13. ábra

A piaci bevételek összetétele a nonprofit szektor fogyasztói, vásárlói döntésektől leginkább függő területein, 2000



Forrás: A KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások

A működésüket jelentős részben a piaci bevételekre alapozó nonprofit szervezeteknek csak két olyan csoportja volt (a sport- és a szabadidős, rekreációs egyesületek), ahol a vállalkozási tevékenység fontosabb finanszírozási eszköznek bizonyult az alaptevékenység körén belül nyújtott szolgáltatásoknál. A többi csoportban maga az *alaptevékenység adott alkalmat arra, hogy a szervezetek bizonyos termékeik, szolgáltatásaik értékesítéséből pénzhez jussanak.*

A gazdaságfejlesztési és a településfejlesztési szervezetek jelentős része eleve olyan szolgáltatások (például jogi és pénzügyi tanácsadás, ügyintézés, kommunális ellátás) biztosítására jött létre, amelyek nagyrészt a klasszikus piaci mechanizmusok közvetítésével jutnak el a fogyasztókhoz (Mészáros, 2002). A munkanélküliség problémájának kezelésére létrehozott nonprofit szervezetek által nyújtott védett foglalkoztatás és a munkanélküliek munkaerőpiacra való visszavezetését célzó atipikus foglalkoztatási formák (Bartal, 1998; Frey, 1998, 2001, Zám – Lux, 2001) természetüknél fogva magukban foglalják a piaci termelést. Mi több, esetükben fokozott jelentősége van annak, hogy a stratégiai tervezés, a termelés megszervezése (Krajewski – Ritzman, 1987), valamint a fogyasztói preferenciák megismerése, a marketing (Reketye, 1997) és a termékek piacra juttatása szerves részét képezze a tevékenységnek, hiszen a kitűzött célok csak akkor érhetők el, ha a „védettség” időszakában minden olyan ismeret és képesség elsajátítására mód nyílik, amelyre a

későbbiekben szükség lehet. A tevékenység megszervezésének lényegében ugyanazok a kulcselemei, amelyeket a for-profit vállalkozásokkal foglalkozó szakirodalom megfogalmaz: „... mindenek előtt termelő berendezések szükségesek, ezeket pedig üzemeltetni kell. Dönteni kell, hogy a piac melyik szegmensébe hatolunk be és ott milyen súlyt akarunk képviselni, a képviselőt milyen menedzseri politika segítse, és milyen termelési kapacitás támassza alá. Ezen tényezők meghatározása után is még számos kérdés merül fel, így az üzemeltetéssel kapcsolatosan meg kell határozni a munkaerő állományát, kihasználtsági fokát, a készletezési szintet, majd a naprakész ütemezési tervek kerülnek sorra. Ezen döntések meghozatalához megbízható és jól működő információs háttér szükségeltetik, erre pedig ráépülő szakapparátus, mely képes a folyamatok megbízható és időben történő előrejelzésére.” (Vörös, 1993. 9. old.)

Az érdekképviselők, ezen belül is főleg a szakmai, munkáltatói érdekképviselők konkrét tevékenysége gyakran mutat bizonyos rokonságot a gazdaságfejlesztési alapítványokéval és egyesületekével. Bár az alapító okiratokban az érdekvédelem szerepel az első helyen, a napi munkában korántsem ritka, hogy a hangsúlyok eltolódnak, és a tagok gazdálkodásának segítése válik első számú prioritássá. Ez a segítség a feladatok igen széles körének átvállalását jelentheti a nyomtatvány-ellátástól kezdve a könyvelésen és irodai szolgáltatásokon keresztül egészen a piackutatásig és az értékesítés megszervezéséig. A jogi tanácsadás és jogi képviselő hagyományosnak tekinthető tevékenységei mellett az utóbbi években olyan új szolgáltatások is teret hódítanak, mint például a pályázatfigyelés, a pályázatkészítés szakmai támogatása, az informatikai fejlesztések segítése, honlapok készítése és karbantartása stb. Mindezek mellett az érdekképviselők (különösen a kamarák és egyéb köztestületek) egy része átengedett hatósági jogkörrel is bír, s így bevételei között az annak gyakorlásával kapcsolatos eljárási díjak is megjelennek. Bármilyen legyen azonban a díjbevételek fejében nyújtott szolgáltatások konkrét formája, joggal feltételezhetjük, hogy az igénybe vevők zöme a tagok közül kerül ki.

Más a helyzet a kultúra területén működő nonprofit szervezetek esetében. Közülük egyedül a televíziós, kábeltelevíziós alapítványok és egyesületek számíthatnak a fogyasztóknak egy viszonylag stabil körére²⁹, a kulturális egyesületek zöménél a tagok nem azonosak a potenciális vásárlókkal. A kulturális tevékenységnek gyakran van olyan „terméke”, amelyet a létrehozók szeretnének eljuttatni a „fogyasztókhoz”. Ez még akkor is

²⁹ A közösen végrehajtott beruházás, a hálózat kiépítésébe befektetett összeg többé-kevésbé garantálja a fogyasztói hűséget, de az egyre agresszívebben terjeszkedő for-profit kábelszolgáltatók hosszabb távon még így is komoly konkurenciát jelenthetnek.

előfordulhat, ha a civil szervezet elsődleges célja a közösségi művelődés. A honismereti körök érthető módon azt szeretnék, ha az általuk összeállított helytörténeti kiállításokat sokan látogatnák, ha fotóalbumaikat, monográfiáikat sokan megvásárolnák. Az amatőr csoportok előadásaikkal másoknak is örömet kívánnak szerezni; a színházi, zenei, mozgásművészeti alapítványok és közhasznú társaságok pedig kifejezetten a nagyközönség számára készítik produkcióikat. Szintén „piacra termelnek” a könyveket, hetilapokat, folyóiratokat kiadó alapítványok, de a képzőművész körök céljai között is ott szerepel alkotásaik megismertetése és értékesítése. A fogyasztók, vásárlók meggyőzését ezekben az esetekben az teszi némiképp bonyolulttá, hogy az „eladók” elsődleges törekvései általában művészi, értékteremtő törekvések, amelyeket – legalábbis a nonprofit működési forma erre utal – nem akarnak a piac igényeinek alárendelni. Ennek megfelelően a vásárlóközönség eleve korlátozott, nehezen bővíthető, mert nem az „eladásra szánt” árut, szolgáltatást szabják a piac igényeihez, hanem a fogyasztói ízlést próbálják az értékesnek tartott művészet irányába elmozdítani.

Ahogy Farkas Ferenc (1994. 13. old.) általánosságban is megfogalmazza: „*a nonprofitok szervezetvezetési kultúrájának ismertetőjegye, hogy ezek az intézmények a minőségre koncentrálnak*”, következésképpen sokszor még a meglevő piaci esélyeket sem tudják maradéktalanul kihasználni, nem is beszélve a modern marketing kínálta egyéb lehetőségekről.

Pedig a marketing szakemberei az értékorientációval kapcsolatban új korszak kezdetéről beszélnek. Az újonnan teret hódító koncepció „központi eleme a fogyasztók (vevők) által észlelt érték. A vevők vásárlási döntéseiket az észlelt érték alapján hozzák meg. Az észlelt érték nem más, mint a vevőknek a termék (szolgáltatás) által nyújtott hasznosságról alkotott képe” (Rekettye, 1999. 46. old.). Ez a hasznosság nem feltétlenül korlátozódik a konkrét használati értékre, abban számos más (társadalmi, jótékonyági, környezetvédelmi stb.) szempont is érvényesülhet. A fejlett országokban ma már nem ritka, hogy *a vásárlók magasabb árat hajlandók fizetni olyan termékekért, amelyeknek az egyedi felhasználhatóságon túlmutató társadalmi hasznosságáról sikerül őket meggyőzni*. Példaként talán elegendő a természetes anyagokból készült, a környezetkímélő, vagy a rászorult csoportok által előállított és árusított termékekre (például értelmi fogyatékosok egyesületei által fából készített játékok, hajléktalanok által árult lapok stb.) hivatkozni. Az észlelt érték ilyenkor nyilvánvalóan elválik a ténylegestől, de csak akkor, ha a termékkel együtt az üzenet is eljut a potenciális vásárlóhoz, aminek igen komoly, *professzionális marketing munka* (McLeish, 1995), *a fogyasztói döntések tudatos befolyásolása* a feltétele. Bármilyen kevés hajlamot éreznek is egyes nonprofit szervezetek vezetői az ilyen típusú

professzionizálódása, a hosszú távú fenntarthatóságot az esetek jelentős részében mégsem biztosíthatja más, mint a szolgáltatások piacán megszerzett hely és a fogyasztói, vásárlói motivációk ismeretére, mi több, befolyásolására alapozott piacpolitika.

A választott értékrend, az eredeti célok és az anyagi kényszerek közötti konfliktus feloldásának egyik lehetséges módja az, ha a piaci bevételeket nem az alaptevékenység keretében, hanem attól független vállalkozások útján sikerül növelni. Mint a 13. ábrán látható, ezzel a lehetőséggel a kulturális, a település- és gazdaságfejlesztő nonprofit szervezetek, valamint az érdekképviseltek csak korlátozott mértékben élnek, annál inkább általánosnak számít a vállalkozási tevékenység a sport- és a szabadidős egyesületek körében. Mielőtt azonban a kiugróan magas arányszámokból messzemenő következtetéseket vonnánk le, érdemes részletesebben is megvizsgálni a vállalkozási bevételek összetételét. Erre Vajda Ágnes (1999) néhány évvel ezelőtt végzett kutatásának eredményei adnak lehetőséget.

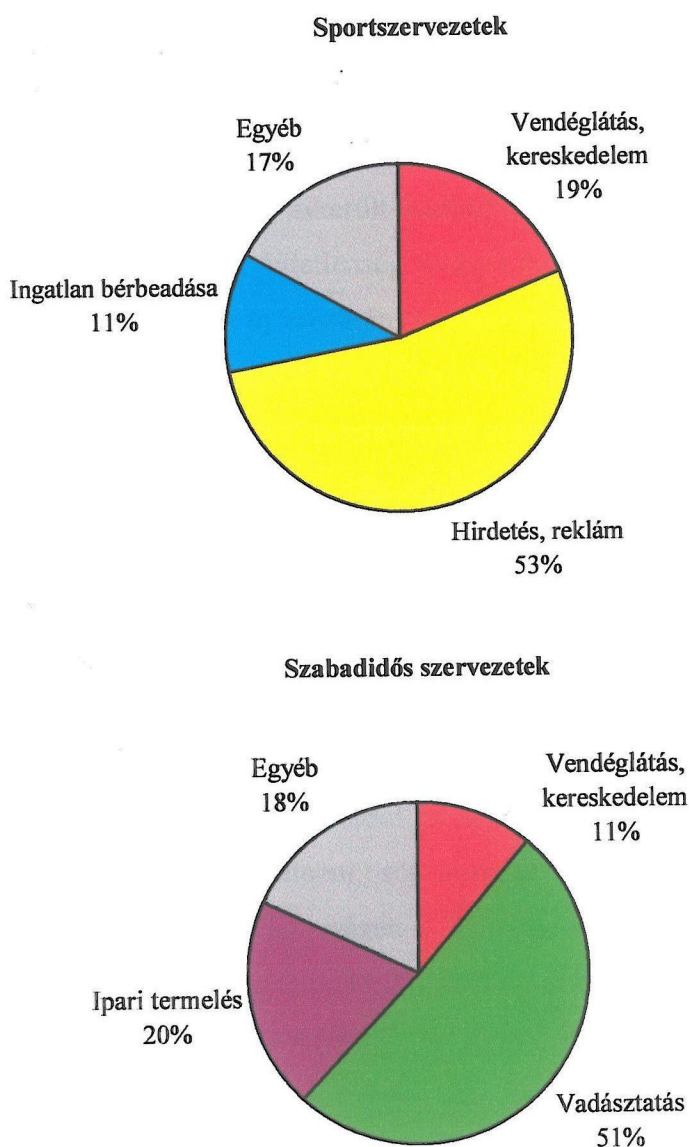
Az 1995-ös és 1996-os adatfelvételek alapján készült elemzések azt mutatták, hogy *a vállalkozási bevételek mögött még a nonprofit szektor azon területein is ritkán rejlettek valódi, nagy volumenű vállalkozások, ahol az ilyen típusú jövedelmek igen fontos szerepet játszottak a szervezetek működőképességének fenntartásában.* A finanszírozási gondokkal küszködő nonprofit szervezetek gyakorlatilag minden olyan adottságukat megpróbálták kihasználni, amelynek révén bevételekhez juthattak, de ennél messzebbre rendszerint nem mentek, profiljuktól teljesen független vállalkozásba legfeljebb kivételképpen kezdtek. Ennek okát Vajda (i.m. 638. old.) abban jelölte meg, hogy „nincs elegendő forgótőke, nincs ingatlan, gép, tehát gyenge a vállalkozáshoz többnyire elengedhetetlen háttér, és ... nincs nonprofit menedzsment, hiányzik az a professzionális gárda, amely a gazdálkodáshoz (és egyben a vállalkozási tevékenységhez is) szellemi tőkével tudna hozzájárulni.”

A számviteli elszámolásokban (s így a statisztikában is) vállalkozási bevételként megjelenő összegek igen nagy része egyszerűen olyan – többnyire jelentéktelen – kiegészítő tevékenységekből származott, amelyeket csupán szabályozási okokból kellett vállalkozásként könyvelni. Így lett vállalkozási bevétel olyan összegekből, mint például a diáksport egyesület vagy az iskolai alapítvány által bérbe adott tornateremért kapott használati díj, a templomépítő alapítvány vagy a hagyományörző egyesület által kiadott képeslap eladásából származó bevétel, az ipartestületi irodában működő fénymásoló igénybevételéért fizetett térítés, vagy az egyesületi, alapítványi rendezvényeken működtetett büfé forgalma.

A 14. ábra világosan mutatja, hogy ez a „kiegészítő jelleg” még a nonprofit szektornak azon a két területén is érvényesült, ahol a piaci bevételeken belül határozottan a vállalkozási bevételek voltak túlsúlyban.

A sportszervezetek vállalkozási bevételeinek több mint fele a reklámokból, hirdetésekéből származott, további 19 százaléka pedig kereskedelmi és vendéglátóipari tevékenységből. Úgy „vállalkoztak” tehát, hogy jóformán ki sem léptek alaptevékenységük köréből, hiszen mind a reklámok, mind a vendéglátóipari szolgáltatások a sportrendezvényekhez kapcsolódtak. A szó klasszikus értelmében az ingatlanok bérbeadása szintén nem tekinthető valódi vállalkozásnak.

14. ábra
A vállalkozási bevételek összetétele, 1996



Forrás: Vajda Ágnes nonprofit vállalkozásokra vonatkozó adatbázisának felhasználásával végzett számítások

A szabadidős szervezetek vállalkozási bevételek szerinti összetétele arról árulkodik, hogy intenzív vállalkozási tevékenység ebben a körben a szervezetek egyetlen típusát, nevezetesen a vadásztársaságokat jellemezte, de ott sem vált el élesen az alaptevékenységektől. A „vadásztatás” (elsősorban külföldi vadászok fogadása) és a hozzá kapcsolódó kereskedelmi, vendéglátóipari szolgáltatások biztosítása tökéletesen beleillett a főprofilba, csak a jövedelmezősége volt lényegesen magasabb, mint a tagoknak nyújtott hasonló szolgáltatásoké. A jelentősnek mondható feldolgozóipari termelés szintén a főtevékenységhez kapcsolódott, alapanyagát a vadászat során elejtett állatok húsa, bőre és agancsa adta.

A kutatási adatok és a gyakorlati tapasztalatok egyaránt arra utalnak, hogy *a magyarországi nonprofit szervezetek a kilencvenes évtized végéig nem alakítottak ki olyan stratégiákat, amelyek alkalmasak lennének a fogyasztók szélesebb körének megnyerésére.* Bár a számukra közvetlenül kínálkozó piacokon többnyire igyekeztek helytállni, expanzív piacpolitikát a legritkább esetben sikerült kialakítaniuk és érvényesíteniük. Ennek a már említett tőkehiány és szervezeti fejletlenség mellett valószínűleg szemléleti és szabályozási okai is voltak. A döntéelmélet új eredményei nem mentek át a köztudatba (Kindler, 1994), nem vált általánosan ismertté, hogy a piaci döntések se feltétlenül alapulnak a szűk gazdasági racionalitáson, hogy meghozatalukat a társadalmi normarendszer és az érintettek érdekeinek figyelembevétele is befolyásolhatja. A közvélemény, de – néhány kivételtől (például Bódi, 1999; Farkas 1995) eltekintve – még a nonprofit szakma is gyanakvással kezelte a nonprofit szervezetek gazdálkodási tevékenységét. A valamelyest is professzionális termelés- és szolgáltatás-menedzsment, a piac szabályaihoz igazodó magatartás és az eredménynövelési törekvések (Hoványi, 1999) láttán gyakran megfogalmazódott és nyilvánosságot is kapott az a vád, hogy az adott civil szervezet valójában nem más, mint bújtatott profitszerző vállalkozás. A szektor jogi és gazdasági szabályozásáról folytatott vitákban is újra meg újra megjelentek azok a törekvések, amelyek korlátozni, sőt esetenként megtiltani igyekeztek a nonprofit szervezetek vállalkozási tevékenységét. Ezeket a kezdeményezéseket a civil érdekképviselőknek sikerült ugyan visszaverniük (Kuti, 1998), de ismételt megjelenésük nem teremtett kedvező légkört a nonprofit szervezetek piaci magatartásának tudatosabbá és szakszerűbbé válásához.

Ennél rosszabb feltételei már csak annak voltak, hogy a nonprofit szektor a pénzpiacok jól informált, fontos szereplőjévé és sikeres, a rendelkezésére álló tőkét eredményesen kamatoztató befektetővé váljon.

4.7. Pénzpiaci mechanizmusok

A pénzpiaci mechanizmusok és a befektetési lehetőségek ismerete a kilencvenes évek Magyarországon nemcsak a civil szférában hiányzott, hanem mindenütt másutt is. Az átalakulóban levő bankrendszer és a kialakulóban levő tőzsde, a sok új, múlt és így referenciák nélküli, kétes hírű és kétes erkölcsű befektetési ügynökség rendkívül bizonytalan légkört teremtett. A nonprofit szervezetek vezetői között természetesen igen kevesen akadtak, akik megfelelő információkkal és megfelelő szakértelemmel rendelkeztek ahhoz, hogy az alaptőkét és az átmenetileg nélkülözhető pénzeket biztonságosan és mégis jövedelmezően fektessék be.

Mint a 14. tábla adatai mutatják, ez a probléma – ha nem is egyformán súlyosan – a szektor szervezeteinek több mint 70 százalékát érintette.

14. tábla
A pénzpiaci mechanizmusok révén bevételekhez jutó
nonprofit szervezetek sajátosságai, 2000

Megnevezés	Jellemzők			
	Mennyiség		Arány, %	
A finanszírozási mechanizmus révén				
a szektorba áramló összeg	25,2 milliárd Ft		5,1*	
bevételeik döntő hányadát megszerzők	3 102		7,1**	
bevételekhez jutó egyéb szervezetek	28 198		64,5**	
	Az adott finanszírozási forrásból*** a			
	legnagyobb arányban részesedő		legmagasabb bevételre szert tevő	
	nonprofit szervezetek			
	típusa	aránya, %	típusa	aránya, %
A kedvezményezettek legjellemzőbb				
szervezeti formái	Alapítvány	49,0	Alapítvány	51,5
intézményesültsége és irányultsága	Kisebb civil szervezet	52,1	Intézményesült szolgáltató	34,1
funkciói	Jótekonyság, közösségi szolgáltatás	36,9	Jótekonyság, közösségi szolgáltatás	33,1
tevékenységi területei	Oktatás	18,5	Gazdaságfejlesztés	27,4
	Rekreáció	12,4	Érdekképviselő	16,4
	Kultúra	11,3	Oktatás	16,0
méretei (az éves bevétel nagysága, Ft)	1 és 5 millió között	26,3	50 és 500 millió között	39,4
közhasznúsági státusa	Nem közhasznú	52,8	Nem közhasznú	54,4

Forrás: A KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások

* 100% = A szektor teljes bevétele (495,5 milliárd Ft)

** 100% = A bevétellel rendelkező összes (43 725) nonprofit szervezet

*** 100% = A részesülő összes (31 300) nonprofit szervezet, illetve a pénzpiaci mechanizmusok révén szerzett bevétel teljes összege (25,2 milliárd Ft)

2000-ben kamatok és a pénzbefektetések hozamai együttesen meghaladták a 25 milliárd Ft-ot. Ebből az összegből több mint 31 ezer nonprofit szervezet részesedett, s közülük

3 102 éves bevételének döntő hányadára a pénzügyi mechanizmusok közvetítésével tett szert.

A pénzügyi mechanizmusok révén a szektor legkülönbözőbb területein működő szervezetek jutottak bevételekhez. Az eloszlás viszonylag egyenletesnek bizonyult, feltűnően nagy koncentráció nem alakult ki. A kamat- és hozambevételekkel se a közhasznú státus, se a szervezetméret nem mutatott különösebben erős pozitív kapcsolatot.

Ami a szervezeti formát illeti, a pénzügyi mechanizmusok útján szerzett bevételek elsősorban az alapítványok számára voltak fontosak. Ez természetes is, hiszen az alapítvány definíció szerint célvagyon. Bár Magyarországon az alaptőke kamataira alapozott működés ritkaságszámba megy, az alapítványokra mégis inkább jellemző, hogy rendelkeznek valamelyes tőkével, mint az egyesületekre. Annál szokatlanabb, a nemzetközi tapasztalatoktól merőben elütő jelenség viszont, hogy *a pénzügyi mechanizmusok révén a szektorba áramló összegek nem elsősorban az adományoztó, hanem inkább a kisebb civil szervezetek és az intézményesült szolgáltatók finanszírozásához járultak hozzá.*

Ez persze korántsem jelenti azt, hogy a hazai nonprofit szolgáltatók vagy a civil szféra kisebb szervezetei vagyonosabbak lettek volna a hozzájuk hasonló amerikai vagy nyugat-európai intézményeknél, hanem inkább azt, hogy *az adományozó alapítványok voltak rendkívül tőkeszegények.* Létrehozóik (s e tekintetben a magyar állam és a külföldi alapítók nemigen különböztek egymástól) általában nem látták el őket a tartós működést biztosító tőkével, hanem – legjobb esetben – évenkénti támogatásra vállaltak hosszabb-rövidebb távú kötelezettséget. Messze a leggyakoribb az olyan konstrukció volt, amelyben a szinte jelképes összegű alapító tőke csak a működés (többnyire a célirányos adománygyűjtés) megkezdéséhez teremtette meg a lehetőséget. Szintén nagy számban jöttek létre olyan kisebb alapítványok, amelyeknek a különböző támogatások, díjak, ösztöndíjak stb. biztosítása mellett kegyeleti célokat is be kellene tölteniük. Szinte minden egyetem és számos középiskola, színház, kutatóintézet mellett tucatszám jelentek meg a hozzájuk valamilyen módon kapcsolódó tanárokról, művészekről, tudósokról, régi hallgatókról elnevezett, s részben az érintettek, részben hozzátartozóik által létrehozott alapítványok. Rendszerint lekötött betétben elhelyezett alaptőkéjük többnyire legfeljebb pár százezer forintba rúgott, s így az infláció miatt mára nagyrészt elértéktelenedett. Mivel a kamatok többé nem nyújtanak fedezetet az eredetileg tervezett tárgyutalmak, díjak, emlékgyűrűk stb. kiosztására, az ilyen alapítványok zöme csak vegetál, az sem ritka, hogy a tőke éves hozadéka a bankköltségeket is alig fedezi.

A tőke, illetve az átmenetileg nélkülözhetővé váló pénzeszközök befektetésének problémája nemcsak a kegyeleti alapítványok, hanem a többi nonprofit szervezet vezetőinek is sok fejfájást okoz, bár esetükben az alapfunkció betöltését nem, vagy kevésbé veszélyezteti.

A szóban forgó összeg általában viszonylag alacsony, befektetési szakember alkalmazására tehát akkor se lenne mód, ha rendelkezésre állnának megbízható szakemberek. Maguk a nonprofit szervezetek vezetői pedig legfeljebb kivételképpen tájékozottak a pénzpiacokon, s képesek megítélni, hogy milyen hozamok érdekében milyen kockázatokat érdemes vállalni, így többnyire tanácstalan „muszáj-befektetőként” viselkednek.

Voltaképpen egyik olyan befektetői típusba se illenek bele, amelyről a for-profit szektor tapasztalatait feldolgozó szakirodalomban olvashatunk. „A kockázatkerülő befektetők fő jellemzője az, hogy a nagyobb vállalt kockázatért nagyobb megtérülést várnak el. ... Kockázatmentes az a befektető, aki vállalja a kockázatot, számára a sikerből származó meglepettség nagyobb, mint a kudarc által előidézett csalódottság. ... A kockázatközömbös befektető a kockázatmentes és a kockázatkerülő befektető között helyezkedik el. Amíg a kockázatkerülő befektető nem akar kockázatot, addig a kockázatmentes hajlik erre, a kockázatközömbös azonban érzéketlen a kockázatos lehetőség iránt.” (Bélyácz, 1991. 195-196. old.)

A nonprofit szektorban az átlagosnál valószínűleg jóval több a kockázatközömbös és a kockázatkerülő befektető, de a tapasztalatok szerint legtöbb mégis a tájékozatlan, aki nem a körülmények mérlegelése alapján, hanem igen gyakran öntudatlanul, a veszélyeket fel sem ismerve vállal – sokszor irracionálisan nagy – kockázatot. Márpedig a meglehetősen kialakulatlan magyar befektetési piacon, ahol még se az írott, se az íratlan szabályok nem szilárdultak meg, igen könnyű végzetes hibákat elkövetni.

Az elmúlt években egymást követték a botrányra duzzadt esetek (15. tábla). Az elhibázott befektetések nyomán a szektor öt nagy szervezetét akkora veszteség érte, amely jócskán meghaladta a teljes nonprofit szektor 2000-es összes bevételének egy százalékát.

15. tábla
Sajtóbeszámolók a nonprofit szervezetek vagyonszerzésével járó befektetéseiről

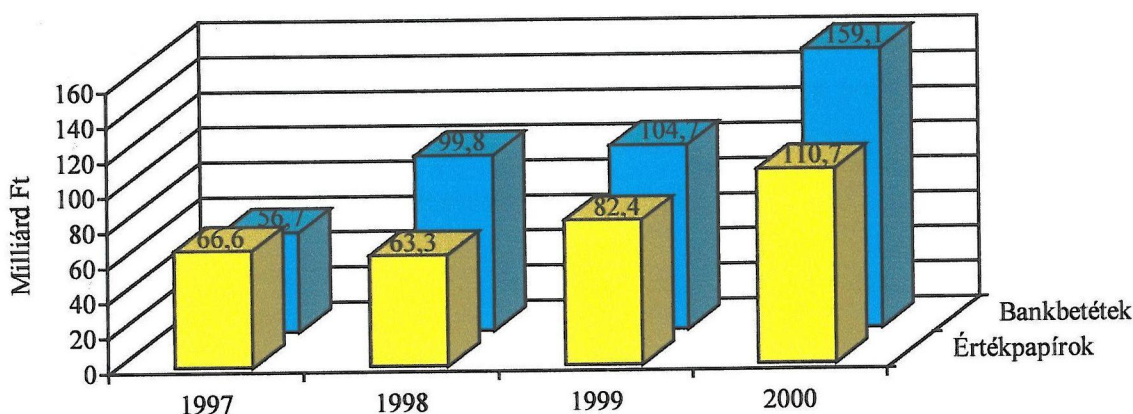
Az alapítvány neve	Elvesztett vagyon Millió Ft	A vagyonszerzésről szóló sajtóbeszámoló	
		megjelenési helye	ideje
Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány	732	Népszabadság	1996.07.16.
Nemzeti Gyermekek és Ifjúsági Alapítvány	1 154	Magyar Hírlap	1996.02.27.
Magyar Alkotóművészeti Közalapítvány	850	Népszabadság	1997.01.28.
Magyar Országos Horgászszövetség	500	Heti Világgazdaság	1998.08.08.
Magyar Nemzeti Üdülési Alapítvány	3 000	Magyar Hírlap	2001.02.19.

Ez azonban valószínűleg csak a jéghegy csúcsa. A kisebb szervezetek hasonló problémái nyilván nem keltették fel az országos sajtó érdeklődését, s így nem váltak köztudomásúvá. Szintén homályban maradtak azok a veszteségek, amelyek a kockázatkerülés és a hozzá nem értésből fakadó passzivitás miatt érték a nonprofit szervezeteket. Ilyen volt

például a folyószámlán tartott, alig-alig kamatozó összegek inflációs értékvesztése; a tőzsde felfelé ívelő szakaszában elmulasztott befektetési lehetőség; valamint a deviza- és a forintszámlák közötti átutalások rossz időzítése miatt elszalasztott árfolyam-nyereség, vagy a hasonló okokból elszenvedett árfolyam-vesztéség.

Az ilyen veszteségek, illetve elmaradt haszon összege természetesen nem számszerűsíthető. A nonprofit szervezetek befektetési tevékenységének vizsgálatára Magyarországon³⁰ egyelőre nem került sor, s a rendelkezésre álló statisztikai adatokból is csak igen közvetett, utalásszerű információkhoz juthatunk.

15. ábra
A bankbetétek és az értékpapírok arányának változása, 1997–2000



Forrás: Bocz és szerzőtársai (1999, 2000, 2001, 2002)

A 15. ábra annyit mindenesetre elárul, hogy a tőzsde megingására a nonprofit szervezetek azonnal reagáltak: a birtokukban levő értékpapírok értéke 1997 decemberében még 17 százalékkal magasabb, 1998 végén már 37 százalékkal alacsonyabb volt, mint a bankbetétjeiké. Hogy ezt a gyors váltást mennyi drágán megfizetett tapasztalat idézte elő, azt sajnos nem tudhatjuk. Szintén nem lehetünk biztosak benne, hogy az 1999-es adatokban mutakozó enyhe visszarendeződést az első sokk elmúlása magyarázta-e, vagy a nonprofit szervezetek – az alacsony betétkamatokra, valamint a befektető-védelem hazai intézményeinek kiépülésére (Madár és szerzőtársai, 2001, 339. old.) reagálva és a kockázatkerülő magatartás hátrányait mérlegelve – tudatosan változtattak magatartásukon. Annyi mindenesetre biztos, hogy az 1999-es csökkenés után 2000-ben újra megnőtt a

³⁰ Az ilyen témájú elemzések a fejlett országokban is igen ritkák (Salamon, 1993).

bankbetétben tartott összegek aránya, tehát a pénzpiaci magatartás ismét passzívabbá vált. Ezzel összefüggésben a kamatbevételek összege – évek óta először – meghaladta a (komolyabb pénzpiaci aktivitást feltételező) befektetések hozamát. A tőzsdei folyamatok ismeretében minden okunk megvan annak feltételezésére, hogy ez a tendencia egyelőre nemigen fog változni.

A tapasztalatok szerint *nagy szükség lenne a szektor sajátosságait értő, ahhoz alkalmazkodó befektetési tanácsadó szolgáltatokra, sőt, olyan szervezetekre is, amelyek képesek lennének szakszerűen befektetni a rövidebb-hosszabb távon nélkülözhető pénzeszközöket.* Diverzifikált portfólió kialakítására a kisebb nonprofit szervezetek önmagukban nyilvánvalóan nem képesek. A legnagyobb alapítványok talán képesek lennének, de valószínű, hogy többségükben még ők is szívesebben bíznák szakértő szervezetekre befektetéseik menedzselését. Az érintettek nagy száma valószínűsíti, hogy egy ilyen szolgáltatást akár piaci alapon is érdemes lenne megszervezni, de – külföldi példák nyomán – felmerült az az ötlet is, hogy maga a nonprofit szektor hozza létre saját befektetési ügynökségét. Bármelyik megoldás valósuljon is meg, azt remélhetjük, hogy tevékenysége növelni fogja a pénzpiaci mechanizmusok révén a szektorba áramló bevételek összegét.

5. LÁTHATÓ ÉS LÁTHATATLAN PÉNZÁRAMLÁSOK, KÖZVETETT ÉS REJTETT TÁMOGATÁSOK

Az előző fejezetben azokat a döntési mechanizmusokat tekintettem át, amelyek közvetítésével a nonprofit szektor ténylegesen hozzájut a bevételeihez. Ezek ismerete azért szükséges, mert hozzájárulhat a szervezetek bevételszerző stratégiájának megalapozottabbá, s így hatékonyabb tételéhez. Befolyásolni nyilvánvalóan azt kell, aki a döntést hozza. Az egyes nonprofit szervezetek szempontjából tehát fontosabb a döntéshozatal, mint az, hogy a bevételek végső soron milyen forrásból származnak.

Más következtetésre juthatunk akkor, ha a szektor egésze szempontjából vizsgáljuk meg a kérdést. Mint a nemzetközi összehasonlítás eredményeit ismertető *3.1-es fejezetben* már utaltam rá, a nonprofit szektor magyarországi állami támogatottsága 1990-ben sokkal alacsonyabb volt a fejlett országokban szokásosnál, s az évtized során csak lassan és némileg ellenmondásosan emelkedett. Az ezen a ponton elérhető áttörés máig is a szektor egyik legfontosabb növekedési tartalékának számít. Ennek a tartaléknak a kihasználásához a politikai és kormányzati döntéshozók meggyőzésére lenne szükség, olyan szereplőkre tehát, akiktől státusuknál fogva elvárható, hogy az összes körülmény mérlegelésén és racionális megfontolásokon alapuló, felelős döntést hozzanak.

Az összes körülmény mérlegelése az adott esetben nyilvánvalóan magában kell foglalja annak a kérdésnek a megválaszolását is, hogy – a tényleges döntési kompetenciáktól függetlenül – *összességében mekkora a nonprofit szektor állami támogatottsága*. Másképpen fogalmazva: Milyen összegek kerülnének az értekezés *2.2-es fejezetében* bemutatott *2. tábla* költségvetési forrásokat tartalmazó oszlopába?

Ennek a kérdésnek a részletekbe menő és pontos megválaszolásához sajnos hiányoznak a legfontosabb alapinformációk:

- a nonprofit szervezetek mérlegbeszámolóit nem kerülnek összesítésre (mi több, összegyűjtésre sem);
- nem hozzáférhetőek a releváns adóhivatali adatok;
- a vámokról és illetékekről készülő hatósági összesítések nem tartalmazzak olyan szervezettípus szerinti bontásokat, amelyek alapján a nonprofit szektorra vonatkozó kedvezmény-adatok elkülöníthetők lennének;
- nincsenek átfogó információk azokról a kedvezményekről, amelyeket a nonprofit szervezetek helyi szinten, önkormányzati döntések nyomán élveznek.

Ilyen körülmények között az elemzőnek egyetlen lehetősége a becslés, s természetesen annak beismerése, hogy az így kapott eredmények szükségképpen pontatlanok, legjobb esetben is csak a nagyságrendek jelzésére alkalmasak. A becslések alapjául ismét csak a Központi Statisztikai Hivatal nonprofit szervezetekre vonatkozó, teljes körű 2000-es felmérésének adatai szolgálnak.

A költségvetési forrásból származó, de közvetlen állami szubvencióként a szektor bevételei között meg nem jelenő támogatásnak két nagy csoportját különböztethetjük meg:

1. Az első csoportba az elszámolt bevételek azon elemei tartoznak, amelyek a magánszférában hozott döntések jóvoltából (átengedett döntés nyomán, illetve adókedvezmények formájában) kerülnek a nonprofit szervezetekhez. Ilyenek az 1%-os felajánlások, a helyi iparüzési adó átengedése útján nyújtott támogatások, valamint az adományokhoz és az érdekképviselési tagdíjakhoz kötődő adókedvezmények.
2. A második csoportot azok a „láthatatlan” támogatások alkotják, amelyek a nonprofit szervezetek szempontjából megtakarítást jelentenek. Ilyenek az alapító okiratban meghatározott közhasznú tevékenységhez, valamint a vállalkozási tevékenység egy részéhez kötődő adómentességek, valamint a vám- és illeték-kedvezmények.

5.1. Magándöntések közpénzekről

A közpénzek fölötti rendelkezés átengedésének leglátványosabb formája a korábbiakban már részletesen elemzett *1%-os konstrukció*. A civil szervezeteknek nyújtott támogatás forrása ebben az esetben a központi költségvetés személyi jövedelemadóból származó bevételeinek 1%-a, amely az adófizetők rendelkező nyilatkozatai alapján juthat el a kedvezményezettekhez. Ténylegesen átutalt összege a KSH adatai³¹ szerint 2000-ben *mintegy 3,6 milliárd Ft* volt.

A közpénzek fölötti rendelkezés átengedésének nemcsak a központi kormányzat, hanem a helyi önkormányzatok szintjén is megvan a maga mechanizmusa (Jagasics, 2001; Szabó, 2000). Az iparüzési adó néhány százalékát a városok egy részében az önkormányzat

³¹ A fejezetben felhasznált összes KSH-adat forrása a 2000-es évre vonatkozó felvétel teljeskörűsített számítógépes adatállománya. A számítások céljaira az esetek többségében speciális leválogatásokat kellett végezni. Amennyiben mégis a sokaság egészére vonatkozó mutatókat használom, úgy azok természetesen megegyeznek a „*Nonprofit szervezetek Magyarországon, 2000*” című KSH publikációban szereplő hivatalos statisztikai adatokkal.

átengedi a helyi civil szférának. A támogatott szervezet kiválasztására vonatkozó tényleges döntést ilyenkor maguk az adófizetők hozzák meg, bár a lehetséges kedvezményezettek körét a legtöbb esetben az önkormányzat jelöli ki. A 2000-es év során ilyen formában 718 millió Ft áramlott a nonprofit szervezetekhez, ennyi potenciális adóbevételről mondtak le az önkormányzatok annak érdekében, hogy a helyi vállalatok, vállalkozások minden anyagi áldozatvállalás nélkül szerepet játszhassanak a civil szféra támogatásában.

Szintén költségvetési források allokációjáról dönthetnek az adófizetők akkor, ha adományaikkal olyan nonprofit szervezeteket támogatnak, amelyek – közhasznú tevékenységüknel fogva – jogosultak adókedvezményt élvező támogatások fogadására. Ilyenkor azonban a pénznek már csak a kisebb hányada a költségvetési hozzájárulás, az összeg nagyobbik fele az adományozó vagyonát vagy felhasználható jövedelmét csökkenti.

Részen az adófizetőkön, részben pedig a hatályos szabályozáson (Csizmár – Bíró, 1998) múlik, hogy a magánszemélyek – a lakossági adományok SZJA-kedvezményének formájában – mekkora költségvetési támogatást irányítanak a nonprofit szektorba. Az ezzel kapcsolatos becslések elvégzéséhez legalább három alapinformációra feltétlenül szükségünk lenne. Ezek a következők:

- az igénybe vehető adókedvezmény törvényben rögzített mértéke;
- az adómentes támogatás fogadására jogosult nonprofit szervezeteknek juttatott lakossági adományok összege;
- az adományokon belül az adókedvezmény igénybevételével, illetve anélkül nyújtott összegek aránya.

Közülük az első a Magyar Közlönyökben könnyen hozzáférhető, a második a KSH adatbázisából a megfelelő leválogatások útján előállítható, a harmadikkal kapcsolatban azonban még támpontokkal is alig rendelkezünk.

Adókedvezményre jogosító lakossági támogatásban – a hatályos jogszabályok szerint – csak a közhasznú és kiemelkedően közhasznú nonprofit szervezetek részesülhetnek. Ebbe a körbe a KSH 2000-es adatai szerint összesen 19 764 szervezet tartozik, de közülük csak 8 033 kap lakossági támogatást. A személyi jövedelemadóról szóló törvény úgy rendelkezik, hogy az adófizetők közcélú adományaik 30 százalékát vonhatják le a befizetendő adóból, de a levont összeg nem haladhatja meg az 50 ezer, illetve a 100 ezer Ft-ot. A felső korlát nagysága a támogatott szervezet státusától függ. Közhasznú szervezeteknek nyújtott adományok esetén az 50 ezer, kiemelkedően közhasznú szervezetek támogatásakor a 100 ezer Ft-os plafon érvényes.

A törvény által körvonalazott lehetőségek igénybevétele azonban korántsem automatikus. A civil szervezeteket pénztámogatásban részesítő állampolgárok több különböző okból is eleshetnek az adókedvezményektől. Nevezetesen:

- Egy részük eleve nem adófizető.
- Az adófizetők bizonyos hányada olyan nonprofit szervezeteket támogat, amelyek nem kaptak közhasznú minősítést.
- A befizetendő adó alacsonyabb lehet, mint az adomány elméletileg levonható része.
- Az adományösszeg 30 százaléka magasabb lehet a maximálisan levonható 50, illetve 100 ezer Ft-nál.
- Előfordulhat, hogy az adóbevallás időpontjában nem állnak rendelkezésre azok az adószámmal ellátott hivatalos igazolások, amelyek az adókedvezmény érvényesítéséhez szükségesek.
- Az adófizető (különösen, amikor csekély összegű támogatásról van szó) dönthet úgy, hogy nem bíbelődik a levonás adminisztrálásával.
- Könnyen eleshetnek az adókedvezménytől azok az adományozók, akiknek az adóbevallását a munkáltatójuk készíti el, hiszen a szükséges igazolások bekérése a bérelszámolással és adóügyekkel foglalkozó apparátus számára pluszmunkát jelentene.

A felsorolt esetek előfordulási arányáról sajnos nem állnak rendelkezésünkre hiteles érdemlő információk. Az általunk 1994-ben végrehajtott első (és máig egyetlen) lakossági adományozási vizsgálat során kiderült viszont, hogy az adományozók csak mintegy felerészben éltek az adótörvény nyújtotta lehetőségekkel. Annak az adományösszegnek, amely az akkori szabályozás szerint adómentes lehetett volna, mindössze 55 százalékaival csökkentették adóalapjukat (Czakó és szerzőtársai, 1995, 12. old.), a maradék 45 százalék után nem vettek igénybe adókedvezményt.

Természetesen magam sem gondolom, hogy ez az arány azóta is változatlan lenne. Sajnos semmilyen támpont nincs azonban ahhoz, hogy a változás irányát és mértékét becsülni lehessen. Jobb híján kénytelen vagyok ezért ezzel a nagyon régi, következőképpen rendkívül bizonytalan arányszámmal dolgozni. Az elkövetett becslési hiba bizonyára jelentős, de még mindig kisebb, mint ha az igénybe vett kedvezményt a teljes adományösszeg alapján számítanám ki.

Mint a 16. tábla mutatja, 2000-ben közel másfél milliárd Ft-ra rúgott az az összeg, amely valójában a központi költségvetésből került a nonprofit szervezetekhez, de formailag

lakossági adományként jelent meg, s ennek megfelelően a címzettjeit is az adófizető állampolgárok jelölték ki.

16. tábla
A lakossági adományok adókedvezménye, 2000

Megnevezés	Közhasznú	Kiemelkedően közhasznú
	szervezetek	
A lakossági adományok bruttó összege	5 813 millió Ft	2 844 millió Ft
Adókedvezmény igénybevételével nyújtott összeg (55%)	3 197 millió Ft	1 564 millió Ft
Adóból levonható összeg aránya	30 %	
Adóból levont adományösszeg (Az adomány központi költségvetésből finanszírozott része)	959 millió Ft	469 millió Ft

Forrás: A KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások

A vállalatok civil szférának nyújtott támogatásai szintén csak akkor élvezhetnek adókedvezményt, ha a segítséget közhasznúnak vagy kiemelkedően közhasznúnak minősített szervezetek kapják. Az előbbi esetben a társasági adó alapját az adomány teljes összegével, az utóbbiban annak másfélszeresével³² lehet csökkenteni, de a levont összeg nem lehet több az adózás előtti eredmény 20, illetve 25 százalékánál.

A vállalati adományozók lényegében hasonló okokból eshetnek el az adókedvezményektől, mint a civil szervezeteket támogató magánszemélyek:

- Jelentős részük olyan nonprofit szervezeteknek nyújt segítséget, amelyek nem szerezték meg a közhasznú státust. (2000-ben a vállalati támogatásban részesülő mintegy 12 ezer szervezet több mint fele ez utóbbi csoportba tartozott.)
- A vállalat veszteséges, vagy legalábbis adózás előtti eredménye kisebb, mint az abból elméletileg levonható adományösszeg.
- Az adókedvezmény érvényesítéséhez szükséges hivatalos iratok nem készülnek el időben, esetleg egyáltalán nem jutnak el az adóbevallást készítő könyvelőhöz.³³
- Az adminisztráció bonyolultsága visszariasztja a vállalatot a kedvezmény igénybevételétől.
- A támogatás(ok) összege olyan kicsi, hogy az általa elérhető adómegtakarítás nem volna számottevő.

³² Tartós adományozás esetén külön kedvezményként további 20 százalékos levonást lehet érvényesíteni. Ezt a számítások során – a tartós adományokra vonatkozó információk hiányában – figyelmen kívül kell hagynom. Ez valamelyest lefelé torzítja a becslést, némiképp enyhítve azt az ellenkező irányú torzítást, amelyre azért kell számítani, mert nem tudhatjuk, hogy a kedvezmény érvényesítése milyen gyakran ütközik bele az adótörvényben rögzített felső korlátba.

³³ Ez az eset egyáltalán nem ritka a kisebb vállalkozások körében, ahol az könyvelést és az adóbevallások készítését nem saját számviteli részleg, hanem – néha csak eseti szerződésekkel megbízott – külső személy vagy szervezet végzi.

Sajnos az ilyen esetek gyakoriságáról és az adókedvezmények igénybevételére gyakorolt hatásáról semmilyen adat vagy számszerűsíthető információ nem áll rendelkezésre. Nincs tehát alapom arra, hogy a vállalati adományokkal összefüggésben elengedett adóbefizetések tényleges összegét akár csak hozzávetőlegesen is becsüljem. Mindössze annyit tehetek, hogy az elméletileg lehetséges maximumot állapítom meg.

17. tábla
A vállalati adományok adókedvezménye, 2000

Megnevezés	Közhasznú	Kiemelkedően közhasznú
	szervezetek	
A vállalati adományok bruttó összege	9 732 millió Ft	7 393 millió Ft
Adókedvezmény igénybevételére jogosító összeg aránya	100 %	150 %
Adóalapból levonható összeg	9 732 millió Ft	11 090 millió Ft
Adókulcs	18 %	18 %
A fizetendő adó csökkenése (Az adomány központi költségvetésből finanszírozott része)	1 752 millió Ft	1 996 millió Ft

Forrás: A KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások

A 17. táblában nyomon követhető számítások eredménye szerint a központi költségvetés szélsőséges esetben akár 3,7 milliárd Ft-tal is hozzájárulhatott volna a nonprofit szervezeteknek nyújtott 2000-es vállalati adományok finanszírozásához. Ez még akkor is tekintélyes összeg, ha tudjuk, hogy a ténylegesen igénybe vett adókedvezmény ennél nyilvánvalóan alacsonyabb volt.

Hasonlóan magas és hasonlóan bizonytalan becslések adódnak akkor, ha az érdekképviselőknek fizetett tagdíjakban rejlő állami támogatás összegét próbáljuk meghatározni.

A 2000-ben hatályos SzJA törvény rendelkezései szerint az összevont adóalap megállapításánál nem kellett figyelembe venni a kötelezően fizetett kamarai tagdíjakat, valamint az érdekképviselők, szakmai szervezetek fenntartásához igazoltan befizetett tagdíjakat, hozzájárulásokat. A vállalatok, vállalkozások szintén költségként számolhatták el az érdekképviselői tagdíjakat, így azok után értelemszerűen nem kellett társasági adót fizetniük.

A magánszemélyek a KSH 2000-es adatai szerint a szakszervezeteknek 2 524 millió, a köztestületeknek 2 214 millió, egyéb szakmai érdekképviselőknek pedig 1 186 millió Ft tagdíjat fizettek. Sajnos nem tudhatjuk azonban, hogy ennek az összegnek mekkora hányadával csökkentették adóalapjukat, s még kevésbé azt, hogy végül is milyen kulcs szerint adóztak. Az átlagos adóterhelésre vonatkozó információ ebben az esetben nem jelent támpontot a becslésekhez, hiszen az adókedvezmény mértékét mindig a jövedelem legfelső

sávjában érvényes adókulcs határozza meg. Tudományosnak távolról sem nevezhető módon³⁴ itt azzal a feltételezéssel élek, hogy ez az adókulcs a szakszervezeti tagok és a kamarai, érdekképviselési tagdíjat fizető egyéb magánszemélyek esetében átlagosan 30 százalék volt, s a befizetett tagdíjak teljes összege csökkentette az összevont adóalapot. Ha ezek az arányok többé-kevésbé közelítenek a valósághoz, akkor feltételezhető, hogy *a magánszemélyek érdekképviselési tagdíjain keresztül a központi költségvetés 2000-ben közel 1,8 milliárd Ft-tal támogatta a nonprofit szektort.*

Ugyanebben az évben a jogi személyek a köztestületeknek 4 822 millió Ft, egyéb szakmai és munkáltatói érdekképviseléseknek pedig 8 111 millió Ft tagdíjat fizettek be. A magyar vállalkozások jövedelmi viszonyait ismerve biztosra vehető, hogy jelentős részük semmiképp nem mutatott volna ki nyereséget, esetükben tehát a költségként elszámolt tagdíj nem változtatott az adófizetési kötelezettségeken. Biztosra ennél fogva csak annyit lehet venni, hogy a költségvetéstől *az érdekképviselési tagdíjak adómentessége útján a nonprofit szektorba jutó költségvetési támogatás maximálisan 2,3 milliárd Ft lehetett volna.* A tényleges összeg ettől minden bizonnyal jócskán (de sajnos ismeretlen mértékben) elmaradt.

5.2. A „láthatatlan” költségvetési támogatások

A fentiekben az állami támogatások olyan formáiról esett szó, amelyeknél a regisztrált pénzáramlások bizonyos értelemben félrevezetőek. A felszínen az a látszat keletkezik, hogy a nonprofit szektorba áramló adományok, tagdíjak teljes összege a magánszférából származik, holott azok egy részének (az adókedvezmények jóvoltából) valójában az állami költségvetés a forrása. Hasonlóképpen lakossági, illetve vállalkozói támogatásként érzékelik a nonprofit szervezetek az SZJA 1%-ot és az átengedett iparűzési adót is, ahol pedig egyértelműen a központi, illetve a helyi költségvetés a tényleges forrás.

Másféle számbavételi problémát vetnek fel a nonprofit szervezetek tevékenységéhez kötődő adómentességek. Az ezek révén kapott állami támogatások egyáltalán nem jelennek meg a statisztikai adatokban, gyakorlatilag „láthatatlanok”.

A hatályos szabályozás szerint a közhasznú és kiemelkedően közhasznú nonprofit szervezeteknek nem kell társasági adót fizetniük a közhasznú és cél szerinti tevékenységük után. Szintén adómentes a vállalkozási tevékenység, ha annak bevétele nem éri el az

³⁴ A szakszervezeti tagság összetételére és a kisvállalkozók adómoráljára vonatkozó – jórészt szórványos és inkább benyomásokat, mint egzakt ténymegállapításokat összegző – információk alapján valószínűsíthető, hogy ezek a csoportok nem tartoznak a legnagyobb adófizetők táborába.

adótörvényben meghatározott plafont.³⁵ Ez az arány 2000-ben a közhasznú szervezetek esetében 10 százalék (de legfeljebb 20 millió Ft), a kiemelkedően közhasznú szervezeteknél 15 százalék volt. A se közhasznúnak, se kiemelkedően közhasznúnak nem minősülő alapítványok, közalapítványok, társadalmi szervezetek és köztestületek akkor részesültek adókedvezményben, ha vállalkozási tevékenységből elért bevételeik nem haladta meg az összbevétel 10 százalékát, illetve a 10 millió Ft-ot.

A KSH adatbázisában a bevételi adatok elég részletesen szerepelnek ahhoz, hogy kideríthető legyen, mely nonprofit szervezetek jogosultak az ilyen típusú adómentességre. Számuk 2000-ben megközelítette a 10 ezret, de közülük csupán 1407-nek volt pozitív az adóalapja, tehát a kedvezménnyel is csak ennyien élhettek. Az általuk realizált gazdálkodási eredmény meghaladta a 15 milliárd Ft-ot. Ezután az összeg után az érintett szervezeteknek – 18 százalékos adókulccsal számolva – több mint *2,7 milliárd Ft társasági adót kellett volna befizetniük. A számukra biztosított adómentesség tehát a költségvetés szempontjából ugyanennyi „láthatatlan”, az elszámolásokban sehol meg nem jelenő állami támogatást jelentett.* A becslés ebben az esetben valószínűleg meglehetősen pontos, de semmiképpen se felfelé torzított. Adott esetben előfordulhatott, hogy egy-egy elvben adóköteles nonprofit szervezet nem tett eleget befizetési kötelezettségének, de az merőben valószínűtlen, hogy az adómentesség nyújtotta előnyökkel az érintettek ne éltek volna.

A társasági adó fizetésére nem kötelezett nonprofit szervezetek számos más, a szervezet szintjén megtakarításként jelentkező kedvezményben is részesültek. Nem kellett megfizetniük a helyi adókat és a gépjárműadót, valamint teljes személyes illetékmentességet élveztek. Még szélesebb kör (a szektor társasági adót fizető része is) mentesült az ajándékozási illeték és a bírósági nyilvántartásba vételre irányuló eljárás illetéke alól.

Az alapítványoknak és közalapítványoknak nem kellett vámot fizetniük az olyan, „ellenérték nélkül beérkező” (tehát adományként kapott) vámáru után, amelyet az alapító okiratban foglalt közérdekű céljuk elérése érdekében kívántak felhasználni. Szintén vámmentességet biztosított a szabályozás a sportegyesületek és sportszövetségek részére ellenszolgáltatás nélkül érkező, kereskedelmi forgalomba nem kerülő sporteszközök, felszerelések és sportruházati cikkek számára.

Sajnos a fentiekben felsorolt *adó-, illeték- és vámkedvezmények összegének becsléséhez semmilyen forrásból nem állnak rendelkezésre alapadatok.* E tekintetben

³⁵ A kedvezményezett mérték túllépése esetén nemcsak a vállalkozási, hanem a cél szerinti tevékenység is adókötelessé válik. További következménye az, hogy a szervezet által kapott adományok teljes összege növeli az adózás előtti eredményt.

nemcsak a megfelelő hatóságok hivatalos nyilvántartásai bizonyulnak hozzáférhetetlennek, de a KSH adatbázisából is hiányoznak azok az alapinformációk, amelyek a számításokhoz támpontot adhatnának. Így ezeken a területeken még nagyvonalú becslésekre, a nagyságrendek hozzávetőleges meghatározására sincs lehetőség.

Ilyen körülmények között az értekezés bevezetőjében kitűzött cél elérése komoly nehézségbe ütközik. A költségvetésből a nonprofit szektorba áramló látható és láthatatlan támogatás együttes értékének becslése és a bevételek tényleges források szerinti összetételének vizsgálata csak igen nagy pontatlansággal végezhető el. Az eredmények inkább csak a nagyságrendekről tájékoztatnak, s a további kutatások irányának kijelöléséhez adnak fontos támpontokat.

5.3. Az adókedvezmények útján kapott közvetett támogatásokat is tartalmazó bevételek források szerinti összetétele

Az előző alfejezetekben ismertetett becslések eredményeinek összesítése (18. tábla) és az 1. tábla adataival való összevetése azt mutatja, hogy a nonprofit szektor állami támogatottsága lényegesen (több mint 12 milliárd Ft-tal) magasabb a látható pénzmozgások alapján mért értéknél.

18. tábla

A nonprofit szektor által élvezett adókedvezmények révén kapott közvetett költségvetési támogatások becsült értéke, 2000

A kedvezmény típusa	Becsült érték Millió Ft	A becslés megbízhatósága
Lakossági adományok adókedvezménye	1 506	A becslés pontossága bizonytalan
Vállalati adományok adókedvezménye	3 748	Erősen felülbecsült érték
Lakossági érdekképviselési tagdíjak kedvezménye	1 779	Szisztematikusan felfelé torzított becslés
Vállalati érdekképviselési tagdíjak kedvezménye	2 328	Szisztematikusan felfelé torzított becslés
Nonprofit szervezetek társasági adó kedvezménye	2 741	Megbízhatónak tekinthető becslés
Helyi és gépjármű adók kedvezménye	..	Alapinformációk hiányában nem becsülhető
Illetékmentesség	..	Alapinformációk hiányában nem becsülhető
Vámkedvezmények	..	Alapinformációk hiányában nem becsülhető
<i>Összesen</i>	<i>12 102</i>	

Forrás: A KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások

A becslések többsége kétségkívül nagyon bizonytalan, de okunk van feltételezni, hogy az összesített adat hibája kisebb, mint az egyes összetevőké. Az a tény, hogy az adókedvezmények egyes elemeit még közelítőleg sem lehetett becsülni, az összeget természetesen lefelé torzítja. Ez a hiba – legalább bizonyos mértékig – nyilvánvalóan

kiegyenlíti azt a másikat, amelyet a vállalati adományok és az érdekképviselői tagdíjak adókedvezményeinek túlbecslése idézett elő.

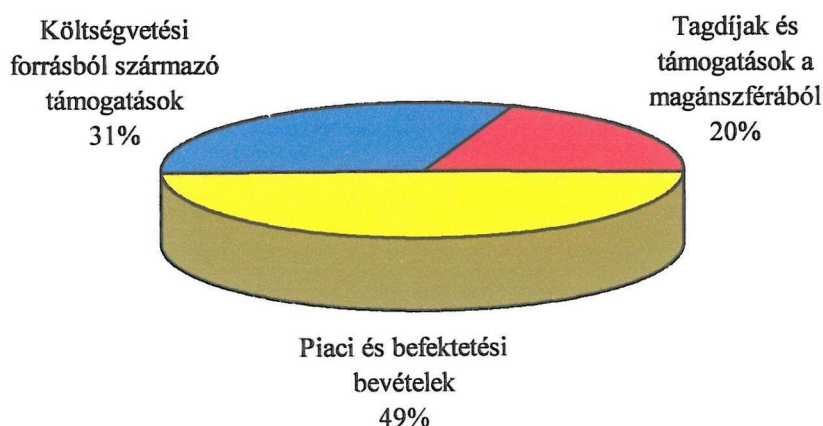
Ennek ellenére feltételezhető, hogy amennyiben a különböző kedvezmények útján nyújtott állami támogatások összértékének becsült adata eltér a ténylegestől, annyiban inkább felfelé mint lefelé torzítással kell számolnunk. Magyarán: nem valószínű, hogy a magyarországi nonprofit szektor közvetett állami támogatása ennél a 12 milliárd Ft-nál magasabb lenne.

Mint a korábbiakban már láttuk, a közvetett támogatások többsége a statisztikai adatokban is megjelenik, csak nem a költségvetési, hanem a magántámogatások között, illetve részben a tagdíjbevételek összegében. Egyedül a közvetlenül a nonprofit szervezetek által igénybe vehető, az elszámolásokban tényleges pénzmozgásként többnyire meg sem jelenő adó-, illeték- és vámkedvezmények tekinthetők olyan állami támogatásnak, amely anélkül bővíti a szektor gazdasági lehetőségeit, hogy ez a bevételekben láthatóvá válna.

Mindebből az következik, hogy az adókedvezmények formájában nyújtott költségvetési támogatások figyelembevétele a szektor rendelkezésére álló összeget viszonylag kis mértékben (a fenti becslések szerint 2,7 milliárd Ft-tal) növeli. Nagyobb hatású, de szintén nem átütő erejű az a szerkezetmódosulás (16. ábra), amelynek akkor vagyunk tanúi, ha az adományokhoz és tagdíjakhoz kötődő mintegy 9 és fél milliárd Ft-nyi adókedvezményt a tényleges forrásnál, tehát az állami támogatások között vesszük számba.

16. ábra

A nonprofit szektor bevételeinek források szerinti összetétele, 2000



Forrás: A KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások

Az ábrán szereplő arányszámok arról tanúskodnak, hogy *a magyar nonprofit szektor állami támogatottsága az adókedvezmények beszámítása révén 31 százalékosra emelkedik ugyan* ³⁶, *de továbbra is messze elmarad még attól a szinttől is, amelyet a fejlett nyugat-európai országokban a látható pénzmozgások alapján mérnek.* Ma is érvényesnek tekinthető tehát az a tíz éve változatlan megállapítás, hogy a hazai nonprofit szervezetek elsősorban az alaptevékenységük iránt megnyilvánuló társadalmi igénynek, a magánszféra és a külföldi támogatók irántuk mutatott jóindulatának és segítőkészségének, valamint saját erőfeszítéseiknek, szolgáltatásaik piacképességének és gazdálkodásuk rugalmasságának köszönhetik fennmaradásukat.

Ez az a pont, ahol kézenfekvőnek látszik visszatérni a kiinduló hipotézisekhez, s azok érvényességét vizsgálva röviden összefoglalni az értekezésben ismertetett vizsgálati eredményeket.

³⁶ Ez természetesen nem jelenti azt, hogy a költségvetésből csak ekkora összeg áramlik a nonprofit szektorba. A kormányzati szervezetek ugyanis nemcsak támogatóként, hanem a különböző nonprofit szervezetek (például az önkormányzati szövetségek) tagjaként és a nonprofit szolgáltatások vásárlójaként is megjelenhetnek. Az ilyen típusú kapcsolatok vizsgálata azonban nemcsak értekezésem kereteit, de a jelenleg rendelkezésre álló pénzügyi információk behatárolta lehetőségeket is messze meghaladja.

ÖSSZEFOGLALÁS, KÖVETKEZTETÉSEK

Az értekezés célja a magyarországi nonprofit szektor finanszírozási kérdéseinek mélyebb megértése volt. Ennek érdekében igyekezett túllépni a nonprofit szakma korlátain és az empirikus elemzés rutinmegoldásain. A civil szférát érintő finanszírozási döntések vizsgálatához egyaránt felhasználta a döntéselmélet és a nonprofit elméletek tanulságait, a hazai és a nemzetközi empirikus vizsgálatok eredményeit, a leíró és a matematikai statisztika módszereit. Az elvégzett számítások és elemzések teljes mértékben igazolták a bevezetőben megfogalmazott hipotéziseket.

A mindennapos statisztikai gyakorlatban alkalmazottnál teljesebb és igényesebb számbavétel is alátámasztotta az alacsony költségvetési támogatottság hipotézisét. Az adókedvezmények és egyéb „láthatatlan” támogatások figyelembevétele valamelyest módosítja ugyan a nonprofit szektor bevételi szerkezetét, de nem változtat azon a tényen, hogy a szektor állami támogatottsága nemzetközi összehasonlításban (különösen Nyugat-Európához képest) igen alacsony.

Magyarországon is szó szerint érvényesek Pavol Frič (2000, 60. old.) cseh tapasztalatokon alapuló megállapításai és következtetései: „Miközben a nonprofit szektor súlya, belső szerkezete, működési módja és szabályozási környezete folyamatos fejlődésen ment keresztül, állami támogatásának rendszere lényegében érintetlen maradt. Úgy tűnik, ebben a helyzetben döntő fontosságúak a politikusok, pontosabban szólva az, hogy megvan-e bennük a politikai akarat a változtatásra. Hajlandóak-e megkockáztatni az általuk kiépített érdekkapcsolatok hálójának szétzilálását, az államgépezet bejáratott működési mechanizmusainak átalakítását? Megvan-e bennük a szándék, hogy a nonprofit szektort ne hagyják tovább olyan körülmények között vergődni, amelyek nem felelnek meg a természetének és szükségleteinek?”

A magyar nonprofit szervezetek az elmúlt évtizedben a közszolgáltatások egész sorát vették át a kormányzati szektortól, s erőfeszítéseket tettek a civil társadalom intézményrendszerének kiépítése és fejlesztése érdekében is. Ugyanakkor a finanszírozási szerkezetük alig változott. A bevételi struktúra a kilencvenes évek első felében még közeledni látszott a nyugat-európaihoz, de a tendencia 1995 után megfordult. A közfeladatok ellátásában a magyar nonprofit szervezetek feleannyira sem számíthatnak kormányzati segítségre, mint

német vagy francia társaik. Ez a megállapítás még akkor is helytálló marad, ha a hazai állami támogatásba az összes adókedvezményt beleszámítjuk.

A szektor további fejlődése szempontjából kulcskérdésnek számít, hogy ezen a ponton sikerül-e áttörést elérni. A nonprofit szolgáltatások mennyiségi növelése és minőségi javítása az állami hozzájárulások számottevő emelkedése nélkül elképzelhetetlen.

Az empirikus elemzés ugyanakkor arra is rávilágított, hogy a civil szervezetek – bár nem mindig könnyen – igen sok és sokféle támogatót meg tudnak nyerni ügyüknek, s számottevő piaci bevételekre is szert tesznek. A források szektorszinten megfigyelt sokfélesége azonban keveset árul el az egyes szervezetek finanszírozásának jellegzetességeiről. Az erősen diverzifikált bevételi szerkezet elvben kétféleképpen jöhet létre. Az egyik lehetőség az, hogy a szervezetek zöme maga is több különböző forrásból jut jövedelemhez. A másik – kiindulási hipotézisem szerint a helytálló – verzió az, hogy a civil szervezetek többségénél igen egyszerű (egy-két elemű) bevételi struktúrát tapasztalhatunk, de ezeknek az egyszerű szerkezeteknek sok különböző variációja fordul elő.

A bevételi adatok vizsgálata igazolta azt a hipotézist, hogy a nonprofit szektor finanszírozási szempontból erősen differenciált, különböző részterületeinek pénzügyi lehetőségei más és más döntéshozói körtől függenek. Kézenfekvő volt tehát megkísérelni a döntéshozók kilétére és a döntési mechanizmusokra összpontosító elemzést. Cluster-analízis segítségével sikerült egy olyan, empirikusan is alkalmazható tipológiát kidolgozni, amely lehetővé tette, hogy a nonprofit szervezeteket e jellemzők mentén egymástól jól megkülönböztethető csoportokba soroljuk. Sztochasztikus összefüggés mutatkozott a finanszírozás típusa valamint a szervezeti forma, gazdasági erő és tevékenységi jellemzők között.

A domináns finanszírozási mechanizmusok alapján a nonprofit szervezetek két nagy csoportját, s azokon belül a következő típusait lehetett megkülönböztetni:

I. csoport: Azok a szervezetek, amelyek egyetlen finanszírozási mechanizmus révén jutnak hozzá bevételeik több mint kétharmadához

- magántámogatói döntésektől,
- önkormányzati támogatásoktól,
- központi költségvetési támogatásoktól,
- normatív támogatásoktól,
- fogyasztói döntésektől,

- részvételi döntésektől,
- pénzügyi mechanizmusoktól

függő nonprofit szervezetek.

II. csoport: Azok a szervezetek, amelyek bevételeik megszerzésében a különböző finanszírozási mechanizmusok valamilyen jellegzetes kombinációjára támaszkodnak

- magán- és önkormányzati támogatások,
- fogyasztói döntések, magántámogatások és pénzügyi mechanizmusok,
- részvételi döntések és pénzügyi mechanizmusok

kombinálása útján finanszírozott nonprofit szervezetek.

A 2000-es adatok szerint a nonprofit szervezetek közel háromnegyedét az egy-egy döntéshozói csoporttól, finanszírozási mechanizmustól való függés jellemezte. Kiegyensúlyozottabb bevételi szerkezetet a korrelációs elemzés tanúsága szerint inkább a szektor nagyobb, intézményesebb, komoly szolgáltató tevékenységet folytató szervezeteinél lehetett megfigyelni. A finanszírozás típusa kimutathatóan összefüggött a gazdálkodási formával és a tevékenység jellegével. Az alapítványoknak, közalapítványoknak, egyesületeknek, érdekképviselőeknek és közhasznú társaságoknak éppúgy megvoltak a maguk „bejártott” finanszírozási mechanizmusai, tipikus támogatói, mint a kultúrának vagy a szabadidős tevékenységeknek, a gazdaságfejlesztésnek vagy az egészségügyi ellátásnak. Különböző eséllyel indulhattak versenybe az adományokért a közhasznú és a nem közhasznú nonprofitok, más döntéshozói csoportok jóindulatára számíthattak a kicsi és a nagy, a szolgáltató és az adományozó szervezetek.

Ezekben a szabályosságokban feltehetően egyszerre tükröződnek az adományozói preferenciák és a nonprofit szervezetek forrásteremtő erőfeszítéseinek szakmai hiányosságai. Az egyoldalú pénzügyi függés rendkívüli elterjedtsége aligha magyarázható másképp, mint hogy az érintettek – részben objektív, részben szubjektív okokból – nem tudnak kitörni a számukra megszokott finanszírozási mechanizmusok viszonylag szűk köréből.

Igen kevés civil szervezetnek van jól átgondolt, árnyaltan és körültekintően megfogalmazott adománygyűjtési programja. Egyelőre nagyon kevés az olyan alapítványi és egyesületi vezető, aki tudatosan próbálja megérteni a finanszírozói megfontolásokat, a támogatók indítékait, és – saját szervezete lehetőségeit felmérve – olyan stratégiát alakít ki, amely mindkét fél céljaihoz és szervezeti jellemzőihez jól illeszkedik. Sajnos meglehetősen gyakori, hogy ennek éppen az ellenkezője történik. A nonprofit menedzsereknek sokszor nincs világos, megalapozott képük az általuk irányított szervezet adománygyűjtési potenciáljáról. Nem látják át, hogy milyen lehetőségek állnak nyitva előttük, nem tudják,

hogy felhívásaikkal a lehetséges támogatók milyen csoportjait tudják elérni. Ebből az következik, hogy a támogatásszerzési erőfeszítések időnként teljesen improvizatívak, máskor téves feltevéseken, rossz helyzetmegítélésen alapulnak. Számos példáját láthatjuk annak, hogy egyes nonprofit szervezetek olyan körben próbálnak támogatókat gyűjteni, ahol igen kicsi az esélyük a sikerre; elmulasztják azokat a lehetőségeket, amelyek alaptevékenységük folytán kézenfekvően nyitva állnak számukra; vagy éppen olyankor is az érzelmekre próbálnak hatni, amikor inkább racionális érveléssel lehetne támogatást szerezni.

Akármi legyen is azonban az ok, a következmény mindenképpen a nagyfokú sebezhetőség és kiszolgáltatottság, a gazdálkodás egyensúlyának labilitása. Ez az állandó veszélyeztetettség felértékeli mindazokat az információkat és ismereteket, amelyek segítséget adhatnak az eddiginél hatékonyabb és innovatívabb forrásteremtő stratégiák kidolgozásához. Ennek felismerése indított arra, hogy megkíséreljem összegyűjteni a gyakorlati felhasználásra alkalmasnak tűnő tudományos eredményeket.

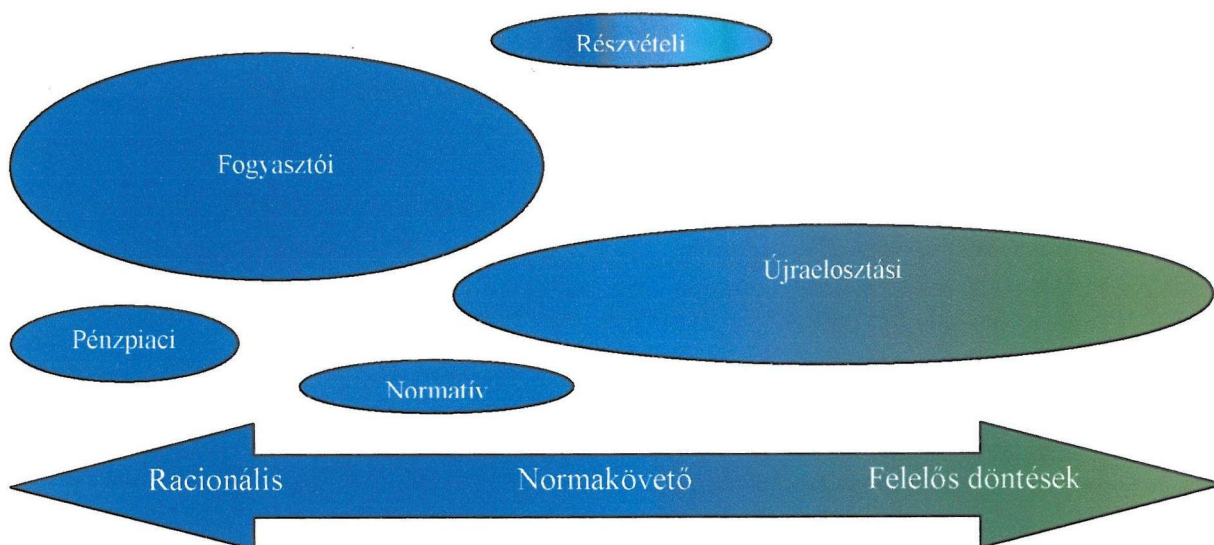
Az értekezés – a különböző finanszírozási típusokhoz igazodva – áttekintést adott azokról a hazai és külföldi nonprofit szakirodalomban felhalmozott ismeretekről, amelyek a nonprofit szervezetek finanszírozási problémáinak szempontjából relevánsnak látszottak. Az összegyűjtött információk gazdagsága igazolni látszik azt a hipotézist, hogy a döntéshozó és a nonprofit kutatások eredményeinek felhasználásával körvonalazhatók olyan forrásteremtő stratégiák, amelyek a gyakorlatban is sikerrel kecsegtetnek.

A finanszírozási mechanizmusok vizsgálata során nyilvánvalóvá vált, hogy azoknak mind a szereplői, mind a törvényszerűségei igen sokfélék. Egészen másféle döntéshozókkal és másféle döntési eljárásokkal (17. ábra) kell számolnia a nonprofit szervezetnek, ha az újraelosztás csatornáin keresztül elérhető támogatásokra alapozza működését, mint ha saját tagjait szolgálva, vagy termékeit, szolgáltatásait értékesítve, a piaci mechanizmusok közvetítésével kíván pénzhez jutni. A közös bennük mindössze annyi, hogy mindig szükség van a szereplők, a háttérben rejlő motiváció és az eljárási szabályok alapos feltárására, és az azokhoz való alkalmazkodásra.

Az empirikus adatok elemzése kimutatta, hogy a magyar nonprofit szervezetek finanszírozási szempontból egymástól markánsan elkülönülő csoportokat alkotnak. Jelentős részüket – bár szervezeti, gazdálkodási formáját tekintve vitathatatlanul a nonprofit szektorba tartozik – működését valójában termelő és szolgáltató tevékenysége árbevételére (esetleg az

adott szolgáltatás normatív állami finanszírozására) alapozza. Az alapítványi világban – ha nem is túl sűrűn – olyan szervezetek is előfordulnak, amelyek befektetett tőkéjük pénzpiaci hozamaiból élnek. Ezeknek a finanszírozási megoldásoknak a háttérében még akkor is indokolt többé-kevésbé racionális döntéseket feltételeznünk, ha egyébként tudjuk, hogy mára már a gazdasági szférára koncentráló döntésemélet sem egyedül az egyéni haszonfüggvények maximalizálásban keresi a piaci döntések magyarázatát.

17. ábra
A finanszírozási mechanizmusok és a finanszírozási döntések típusai közötti összefüggés vázlatos modellje



A nonprofit szervezetek termékei és szolgáltatásai iránti keresletet valószínűleg az átlagosnál gyakrabban befolyásolják nem-piaci megfontolások. Előfordul, hogy a vásárlókat főleg a szervezet iránti bizalom, az elveivel, ideológiájával való egyetértés, vagy az általa foglalkoztatott munkavállalók iránti részvét motiválja. Összességében mégis azt mondhatjuk, hogy az árbevételeikből élő (és különösen az elsősorban a pénzpiaci mechanizmusokra utalt) szervezetek bevételszerző stratégiáját az esetek többségében célszerű a velük kapcsolatba lépő gazdasági szereplők racionális döntéseinek feltételezésére alapozni.

Sokkal nagyobb a normavezérelt magatartás valószínűsége azokban az esetekben, amikor a nonprofit szervezetek finanszírozása a részvételi és újraelosztási döntésektől függ. A hosszabb távú elkötelezettséget és szorosabb, intenzívebb kapcsolatokat feltételező tagsági viszony kialakításában az önérdék mellett számos más tényező, így a lojalitás, az önmegvalósítás igénye és az érzelmi elkötelezettség is szerepet játszhat. Különösen nagy a

normakövető, mi több, a felelős döntések esélye is akkor, amikor újraelosztási döntések születnek. Ha a különböző egyéni és szervezeti támogatók a rendelkezésükre álló forrásokat a nonprofit szervezetek javára csoportosítják át, ezt rendszerint nem pusztán önértékből teszik (bár erre is lehet példát találni), hanem a társadalmi normák mentén, s döntéseik kialakítása során a célracionalitás és a normakövetés mellett a többi érintett érdekeit is figyelembe veszik. Az ilyen támogatások megszerzéséhez a nonprofit szervezeteknek természetesen másféle adományyszerzési stratégiára van szükségük, mint árbevételeik növeléséhez, a normakövető és a felelős döntések nyilvánvalóan egészen más módszerekkel befolyásolhatók, mint a racionális piaci döntések. Ez annál is inkább így van, mert a racionális döntéseket általában az egyes fogyasztók hozzák, az újraelosztásban viszont az egyéni adományozók mellett nagy számban vesznek részt a szervezeti (állami, vállalati, alapítványi stb.) támogatók, tehát gyakran születnek többszereplős döntések, ami a döntéshozók meggyőzését igen bonyolult feladattá teszi. Ilyenkor különösen fontossá válik a döntéstudományok eredményeinek szem előtt tartása, mert hozzásegíthet a döntéshozók motivációjának feltárásához, valamint a döntéshozatal mechanizmusának megismeréséhez és megértéséhez.

Reményeim szerint az értekezésben felvázolt összefüggések átgondolása segítséget jelenthet azoknak a nonprofit szervezeteknek, amelyek elszánják magukat arra, hogy szisztematikusan áttekintsék a működtetés, finanszírozás és finanszírozhatóság kérdéseit. Nagyon valószínű, hogy a finanszírozási problémák megoldásához is az ilyen „önismereti” programok útján lehet eljutni. Szükség van arra, hogy leltárt készítsenek kihasznált és kihasználatlan lehetőségeikről, szervezeti erőnyeikről, gyengeségeikről és tartalékaikról, s így eljussanak az érettségnek abba az állapotába, amelyben már ki tudják dolgozni a hosszú távú fenntarthatóság stratégiáját.

Szektorszintű erőfeszítésekre lenne viszont szükség ahhoz, hogy tisztázódjanak az állam és a nonprofit szektor közötti munkamegosztás szabályai, fejlődjenek a szerződéses kapcsolatok és számottevően növekedjenek az adományok adókedvezményei. Szintén a nonprofit szervezeteknek kellene összefogniuk ahhoz, hogy megoldódjon a gyengébb, professzionalizálódásra lényegében alkalmatlan civil szervezetek szakmai támogatása. Ezekhez a kis alapítványokhoz és egyesületekhez a tudományos eredmények közvetlenül aligha jutnak el. Arra lenne szükségük, hogy szakértő szervezetek legyenek segítségükre, „lefordítsák” számukra a kutatások felhasználható tapasztalatait. Ha ezen a téren sikerülne haladást elérni, az igen nagy lépést jelentene a tudományos eredmények gyakorlatba való átültetése felé, s számottevően hozzájárulna ahhoz, hogy a nonprofit szektorban folyó munka szakmai színvonala érezhetően javuljon.

IRODALOM

- Adirondack, Sandy (1999): Mindennapi receptek civil szervezeteknek, Nonprofit Információs és Oktató Központ, Budapest.
- Ágoston Gabriella – Sík László (1994): A közhasznú társaság a Polgári Törvénykönyv és a Társasági adó törvény 1993. évi módosítása tükrében, Pénzügyi Szemle, 2.
- Alhadeff, David A. (1986): Microeconomics – the experimental analysis of behavior, In: MacFadyen, Alan J. and MacFadyen, Heather W. (eds.) Economic psychology: Intersections in theory and application, North-Holland, Amsterdam – New York – Oxford – Tokyo.
- Anheier, Helmut K. – Kendall, Jeremy (1997): The nonprofit sector and European Union policies: What are the issues? Paper presented at the 1997 Voluntas Symposium, London School of Economics and Political Science, London.
- Archambault, Edith (1996): Le secteur sans but lucratif. Associations et fondations en France, Economica, Paris.
- Archambault, Edith – Boumendil, Judith (1998): Les dons et le bénévolat en France, 1997, Fondation de France, Paris.
- Austin, James E. (2000): Strategic collaboration between nonprofits and businesses, Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly, 29/1.
- Balaton Károly (1999): Szervezetek vezetése az átalakulás különböző fázisaiban, Vezetéstudomány, 4.
- Balogh Eszter – Bullain Nilda – Simon Ildikó (szerk.)(1997): Egymás jobb megértése felé. Tanulmányok az állam, az önkormányzatok és a nonprofit szervezetek viszonyáról, A Civil Társadalom Fejlődéséért Alapítvány, Budapest.
- Bartal Anna Mária (1998): Szociális + föld + program = szociális földprogram?, Valóság, 9.
- Bélyácz Iván (1991): Vállalati tőkefinanszírozás, Janus Pannonius Egyetemi Kiadó, Pécs.
- Ben-Ner, Avner (1986): Nonprofit organizations: Why do they exist in market economies? In: Rose-Ackerman, Susan (ed.): The economics of nonprofit institutions. Studies in structure and policy, Oxford University Press, Oxford.
- Bíró Endre (2002): Nonprofit szektor analízis. Civil szervezetek jogi környezete Magyarországon, EMLA Egyesület, Budapest.
- Bocz János – Kuti Éva – Locherné Kelédi Ildikó – Mészáros Geyza – Sebestény István (1997): Nonprofit szervezetek Magyarországon, 1995, Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- Bocz János – Emri Istvánné – Kuti Éva – Mészáros Geyza – Sebestény István (1999): Nonprofit szervezetek Magyarországon, 1997, Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- Bocz János – Emri Istvánné – Kuti Éva – Mészáros Geyza – Németh Zsolt – Sebestény István (2000): Nonprofit szervezetek Magyarországon, 1998, Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- Bocz János – Emri Istvánné – Kuti Éva – Mészáros Geyza – Sebestény István (2001): Nonprofit szervezetek Magyarországon, 1999, Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- Bocz János – Cseh Judit – Kuti Éva – Mészáros Geyza – Sebestény István (2002): Nonprofit szervezetek Magyarországon, 2000, Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- Bódi György (1999): Gazdálkodni kell! Rendezvényház Kht, Szeged.
- Bódi György (2001): Hogyan szerezzük meg az állampolgárok adójának 1%-át? KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft, Budapest.
- Boris, Elizabeth T. – Wolpert, Julian (2001): The role of philanthropic foundations: lessons from America's experience with private foundations, In: Anheier, Helmut K. – Kendall, Jeremy (eds.): Third sector policy at the crossroads. An international nonprofit analysis, Routledge, London – New York.

- Brooks, Arthur, C. (1999): Do public subsidies leverage private philanthropy for the arts? Empirical evidence on symphony orchestras, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 28/1.
- Burlingame, Dwight F. (2001): Corporate philanthropy's future, In: Anheier, Helmut K. – Kendall, Jeremy (eds.): *Third sector policy at the crossroads. An international nonprofit analysis*, Routledge, London – New York.
- Burlingame, Dwight F. – Hulse, Lamont J. (szerk.)(1991): *Taking fund raising seriously. Advancing the profession and practice of raising money*, Jossey-Bass Publishers, San Francisco – Oxford.
- Collins, Randall – Hickman, Neal (1991): Altruism and culture as social products, *Voluntas*, 2/2.
- Communication from the Commission on promoting the role of voluntary organisations and foundations in Europe (1997), Commission of the European Communities, Brussels. (A dokumentum magyar fordításban is megjelent az Európa Ház kiadásában „Az Európai Közöség Bizottságának közleménye az önkéntes szervezetek és alapítványok szerepének erősítéséről Európában” címmel.
- Cornell Gorka, Katharine (1996): US support for nongovernmental organizations. In: Lazar, Mark (ed.): *Fortifying the foundations. US support for developing and strengthening democracy in East Central Europe*, Institute of International Education, New York.
- Csegény Péter – Kákai László (2002): *Köztes helyzet!? A civil szervezetek és az önkormányzatok kapcsolatában az ezredforduló Magyarországon*, Miniszterelnöki Hivatal Civil Kapcsolatok Főosztálya, Budapest.
- Csizmár Gábor – Bíró Endre (1998): *Nonprofit jogi kézikönyv*, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Csizmár Gábor – Nemoda István (2001): *Hogyan szerezzünk pénzt? Adománygyűjtési, forrásteremtési tanácsok nonprofit szervezeteknek*, KJK- KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft, Budapest.
- Csontos László (szerk.) (1998): *A racionális döntések elmélete*, Osiris – Láthatatlan Kollégium, Budapest.
- Czakó Ágnes – Harsányi László – Kuti Éva – Vajda Ágnes (1995): *Lakossági adományok és önkéntes munka*, Központi Statisztikai Hivatal – Nonprofit Kutatócsoport, Budapest.
- Dobrovits Sándor (1936): Budapest egyesületei, *Statisztikai Közlemények*, 74. 3.
- Dove, Kent E. (2000) *Conducting a successful capital campaign. The new, revised and expanded edition of the leading guide to planning and implementing a capital campaign*, Jossey-Bass Publishers, San Francisco.
- Eells, Richard (szerk.)(1979): *International business philanthropy*, Macmillan Publishing Co., New York – London.
- Egyesületek Magyarországon, 1970 (1972), Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- Egyesületek Magyarországon, 1982 (1984), Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- Egyesületek Magyarországon, 1989 (1991), Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- Együttműködési lehetőségek civil szervezetek és a helyi önkormányzatok között. *Kézikönyv civil szervezetek és önkormányzatok számára* (1999), Hálózat a Demokráciáért Program, Budapest.
- Elster, Jon (1991): Racionális döntések, In: Pápai Zoltán – Nagy Péter (szerk.): *Döntéselméleti szöveggyűjtemény*, Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Budapest.
- Ertsey Katalin (1998): Mapping donor interventions: Do they matter in the big picture? In: Van Rooy, Alison (ed.): *Civil society and the aid industry. The politics and promise*, Earthscan Publications Ltd, London
- Farkas Ferenc (1994): A nonprofit szervezetek menedzsmentjéről, *Vezetéstudomány*, 5.
- Farkas Ferenc (1995): A professzionalizáció útjai a nonprofit szervezetek vezetésében, In: Vörös József és szerkesztőitársai: *Studia Oeconomica. Jubileumi tanulmánykötet*, JPTE, Pécs.

- Farkas Ferenc (2001): Változások menedzselése nonprofit szervezetekben, *Vezetéstudomány*, 6.
- Flaherty, Susan L. Q. (1991): The voluntary sector and corporate citizenship in the United States and Japan, *Voluntas*, 2/1.
- Florini, Ann M. (ed.) (2000): The third force. The rise of transnational civil society, Japan Center for International Exchange – Carnegie Endowment for International Peace, Tokyo – Washington, D.C.
- Fox, Leslie M. – Schearer, S. Bruce (eds.) (1997): Sustaining civil society. Strategies for resource mobilization, CIVICUS, Washington.
- Frey Mária (1998): Helyi foglalkoztatási kezdeményezések, alternatív munkaerőpiac. Hazai helyzetkép, In: Non-profit szervezetek szerepe a helyi foglalkoztatásban. Nemzetközi és hazai modellek, ajánlások, Hálózat a Demokráciáért Program, Budapest.
- Frey Mária (2001): Nonprofit szervezetek a munkaerőpiacon, Országos Foglalkoztatási Közalapítvány, Budapest.
- Frič, Pavol (2000): The state and the nonprofit sector development in the Czech Republic, In: Transitional societies in comparison: East Central Europe vs. Taiwan, Peter Lang Europäischer Verlag der Wissenschaften, Frankfurt am Main – Berlin – Bern – Bruxelles – New York – Oxford – Wien.
- Froelich, Karen A. (1999): Diversification of revenue strategies: Evolving resource dependence in nonprofit organizations, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 28/3.
- Gidron, Benjamin – Kramer, Ralph M. – Salamon, Lester M. (eds.) (1992): Government and the third sector. Emerging relationships in welfare states, Jossey-Bass Publishers, San Francisco.
- Gosztonyi Géza (1997): Ki fizeti a révést? *Esély*, 3.
- Guc, Michal (1999): „Egyedül nem megy.” Együttműködési modell nonprofit szervezetek és a helyi önkormányzat között Lengyelországban
- Halfpenny, Peter (1999): Economic and sociological theories of individual charitable giving: Complementary or contradictory? *Voluntas*, 10/3.
- Handbook on nonprofit institutions in the System of National Accounts. Manuscript submitted for editing and publication (2002), United Nations Statistical Division, New York.
- Handy, Femida (2000): How we beg: The analysis of direct mail appeals, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 29/3.
- Hansmann, Henry B. (1986): Nonprofit enterprise in the performing arts, In: DiMaggio, Paul J. (ed.): Nonprofit enterprise in the arts. Studies in mission and constraint, Oxford University Press, New York – Oxford.
- Hansmann, Henry B. (1991): A nonprofit szervezetek közgazdasági elméletei, In: Kuti Éva – Marschall Miklós (szerk.): A harmadik szektor. Tanulmányok, Nonprofit Kutatócsoport, Budapest.
- Harsányi János (1995): A racionális viselkedés elmélete, *Szociológiai Szemle*, 4.
- Harsányi László (1997): Az állam és a nonprofit szektor, *INFO-Társadalomtudomány*, 42.
- Harsányi László (2001): „Köztes helyzet”. Civilek az egészségügyben, In: „Civil a pályán”. Társadalmi szervezetek helye, szerepe, feladata az egészségügyben, Optimum – Összefogás a Fogyasztókért Alapítvány, Budapest.
- Harsányi László – Mészáros Geyza – Nárai Erzsébet – Sebestény István (2000): Városi nonprofit szervezetek és önkormányzatok, In: Csegény Péter – Kákai László (szerk.): Köztes helyzet? A civil szervezetek és az önkormányzatok kapcsolatában, Miniszterelnöki Hivatal Civil Kapcsolatok Főosztálya, Budapest.
- Heiner, Ronald A. (1986): The economics of information when decisions are imperfect, In: MacFadyen, Alan J. and MacFadyen, Heather W. (eds.) *Economic psychology: Intersections in theory and application*, North-Holland, Amsterdam – New York – Oxford – Tokyo.
- Herman, Robert D. – Rendina, Denise (2001): Donor reactions to commercial activities of nonprofit organizations: An American case study, *Voluntas*, 12/2.

- Herrnstein, Richard J. (1993): Rational choice theory, In: Maital, Schlomo – Maital, Sharone L. (eds.): Economics and psychology, Edward Elgar Publishing Co., Aldershot – Brookfield.
- Hodgkinson, Virginia – Weitzman, Murray S. – Toppe, Christopher, M. – Noga, Stephen, M. (1992): The nonprofit almanac 1992–1993, Dimensions of the independent sector, Jossey Bass, San Francisco.
- Horváth M. Tamás – Péteri Gábor (1993): Új változatosság. Politikai keretek és gazdálkodási stratégiák az önkormányzatokban, „Helyi Demokrácia és Újítások” Alapítvány, Budapest.
- Hoványi Gábor (1999): Eredménynövelés nem nyereségorientált szervezeteknél, Vezetéstudomány, 3.
- Huoranszki Ferenc (1999): Döntéelmélet és erkölcsi normák, Szociológiai Szemle, 1.
- Hyatt, Jenny (1998): From transition to development: The nonprofit sectors of Central and Eastern Europe, Charities Evaluation Services, London.
- Jagasics Béla (szerk.) (1994): Népfőiskola és önkormányzat, Magyar Népfőiskolai Társaság, Budapest.
- Jagasics Béla (2001): Civil történet. A nonprofit szektor a '90-es években. Tanulmányok, Landerhegy Alapítvány, Zalaegerszeg.
- James, Estelle (1991): A nonprofit szektor elmélete nemzetközi összehasonlítások tükrében, In: Kuti Éva – Marschall Miklós (szerk.): A harmadik szektor. Tanulmányok, Nonprofit Kutatócsoport, Budapest.
- Jenkins, Robert, M. (1998): The role of the Hungarian nonprofit sector in post-communist social policy. Forthcoming in: Cook, Linda J.; Orenstein, Mitchell – Rueschemeyer, Marilyn (szerk.). Social policy and left parties in post-communist Europe, Westview Press, Boulder.
- Katz, Stanley N. (1999): Where did the serious study of philanthropy come from, anyway? Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly, 28/1.
- Kendall, Jeremy – Knapp, Martin (1996): The voluntary sector in the United Kingdom, Manchester University Press, Manchester – New York.
- Kenderessy Attila (szerk.) (1995): Európai pénzforrások. Adományozó szervezetek az Európai Unióban, Nonprofit Információs és Oktató Központ, Budapest.
- Kindler József (1994): Döntéelméleti innovációk diffúziója, Vezetéstudomány, 3.
- Kindler József – Pápai Zoltán – Zoltayné Paprika Zita (1991): Fejezetek a döntéelméletből, Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Budapest.
- Kondorosi Ferenc (1998): Civil társadalom Magyarországon, Politika + Kultúra Alapítvány, Budapest.
- Korsós Antal (2001): A demokratikus ellenzék ügyvédje – Dornbach Alajos, Mozgó Világ, 10.
- Krajewski, Lee J. – Ritzman, Larry P. (1987): Operations management. Strategy and analysis, Addison-Wesley Publishing Company, Reading, Mass. – Menlo Park, Cal. etc.
- Kramer, Ralph – Lorentzen, Hakon – Melief, Willem B. – Pasquinelli, Sergio (1993): Privatization in four European countries. Comparative studies in government-third sector relationships, M. E. Sharpe, Armonk, New York – London, England.
- Kuhnle, Stein – Selle Per (eds.) (1992): Government and voluntary organizations. A relational perspective, Avebury, Aldershot – Brookfield USA – Hong Kong – Singapore – Sydney.
- Kuti Éva (1991): A nonprofit elméletek és a nonprofit gyakorlat lehetőségei Magyarországon, Közgazdasági Szemle 1.
- Kuti Éva (1994): The nonprofit sector and the restructuring of the economy and society in Hungary, In: Stuart S. Nagel – Vladimir Rukavishnikov (eds.): Eastern European development and public policy, MacMillan St. Martin's Press, New York.
- Kuti Éva (1996a): A nonprofit szervezetek szerepe a kilencvenes évek magyar társadalmában és gazdaságában, Közgazdasági Szemle, 10.
- Kuti Éva (1996b): The nonprofit sector in Hungary, Manchester University Press, Manchester.

- Kuti Éva (1998): Hívjuk talán nonprofitnak... A jótékonyság, a civil kezdeményezések és az állami keretből kiszoruló jóléti szolgáltatások szektorra szerveződése, Nonprofit Kutatócsoport, Budapest.
- Kuti Éva (1999): Different Eastern European countries at different crossroads, *Voluntas*, 1.
- Kuti Éva (2000): Contribution of nonprofit organizations to the societal transformation in Hungary: Achievements and challenges. In: *Transitional societies in comparison: East Central Europe vs. Taiwan*, Peter Lang Europäischer Verlag der Wissenschaften, Frankfurt am Main – Berlin – Bern – Bruxelles – New York – Oxford – Wien.
- Kuti Éva (2001): Döntéshozók és döntési mechanizmusok a nonprofit szektor finanszírozásában, *Közgazdasági Szemle*, 12.
- Kuti Éva – Vajda Ágnes (1997): Az elfoglaltság védelmében, *Beszélő*, III/II. 5.
- Lévai Katalin (1996): Az önkormányzatok és a nonprofit szektor közötti együttműködésről, In: Lévai Katalin – Straussman, Jeffrey (szerk.): *Innovatív önkormányzatok*, Helyi Társadalom Kutató Csoport, Budapest.
- Lévai Katalin (szerk.) (1998): *Civil a pályán. Együttműködés az önkormányzatok és a civil szervezetek között*, Helyi Társadalom Kutató Csoport, Budapest.
- Lindahl, Wesley E. (1992): *Strategic planning for fund raising*, Jossey-Bass Publishers, San Francisco.
- Logan, David (1993): *Transnational giving. An introduction to the corporate citizenship activity of international companies operating in Europe*, Directory of Social Change, London.
- Lomnici Zoltán (1998): *Az alapítványok és közalapítványok kézikönyve*, HVGORAC, Budapest.
- Lomnici Zoltán (2000): *Egyesületek*, HVGORAC, Budapest.
- Madár Péter – Schepp Zoltán – Szabó Zoltán – Szebellédi István – ifj. Zeller Gyula (2001): *Pénzügyek alapjai*, BGF – „Finance” Oktatási és Kutatási Alapítvány – UNIÓ Lap- és Könyvkiadó Kereskedelmi Kft, Budapest.
- Magyarország különböző egyletei (1862), In: *Statisztikai Közlemények. A hazai állapotok ismeretének előmozdítására IV. kötet*, MTA Statisztikai Bizottsága, Budapest, 1862. pp. 246–269.
- March, James G. (1993): Bounded rationality, ambiguity, and the engineering of choice, In: Maital, Schlomo – Maital, Sharone L. (eds.): *Economics and psychology*, Edward Elgar Publishing Co., Aldershot – Brookfield.
- March, James G. (2000): *Bevezetés a döntéshozatalba. Hogyan születnek a döntések?* Panem Kiadó, Budapest.
- Marschall Miklós (1990): The nonprofit sector in a centrally planned economy, In: Helmut K. Anheier, Wolfgang Seibel (eds.) *The third sector: Comparative studies of nonprofit organizations*, De Gruyter, New York.
- McCarthy, Kathleen D. – Hodgkinson, Virginia, A. – Sumariwalla, Russy D. and Associates (1992): *The nonprofit sector in the global community. Voices from many nations*. Jossey-Bass Publishers, San Francisco.
- McLeish, Barry J. (1995): *Sikeres marketingstratégiák nonprofit szervezetek részére*, CO-NEX Könyvkiadó Kft, Budapest.
- Mészáros Geyza (2000): *Környezetvédelmi célú nonprofit szervezetek*, Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- Mészáros Geyza (2001): *A civil szervezetek parlamenti támogatásának alakulása*, Kézirat. Budapest.
- Mészáros Geyza (2002): *Településfejlesztési célú nonprofit szervezetek*, Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- Mészáros Geyza – Sebestény István (1997): Gondolatok 1 % körül, *Beszélő*, III/II. 3.

- Mészáros Geyza – Sebestény István (1998): Az önkormányzatok és a nonprofit szervezetek kapcsolata, In: Landau Edit – Szalai Júlia – Vince Péter (szerk.): Az államtalanítás dilemmái: Munkaerőpiaci kényszerek és választások, Aktív Társadalom Alapítvány, Budapest.
- Moulin, Raymonde (1992): *L'artiste, l'institution et le marché*, Flammarion, Paris.
- Orosz, Joel J. (2000): *The insiders guide to grantmaking. How foundations find, fund, and manage effective programs*, Jossey-Bass. A Wiley Company, San Francisco.
- Pavluska Valéria (1999): A nonprofit szektor, Janus Pannonius Tudományegyetem Felnőttképzési és Emberi Erőforrás Fejlesztési Intézet, Pécs.
- Phare Civil Society Programme, 1998–99 (1998), Sokszorosítás, Brüsszel.
- Quigley, Kevin F. F. (1997): *For Democracy's Sake. Foundations and Democracy Assistance in Central Europe*, The Woodrow Wilson Center Press, Washington.
- Reketttye Gábor (1997): *Értéktérítés a marketingben. Termékek piacvezérelt tervezése, fejlesztése és menedzselése*, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Reketttye Gábor (1999): A marketing új korszaka – az értékorientáció, *Vezetéstudomány*, 6.
- Renz, Loren (1998): *International grant making by U.S. foundations: Issues and directions in the 1990s*, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 27/4.
- Robbins, Diana (1990): *Voluntary organisations and the social state in the European Community*, *Voluntas*, 1/2.
- Rosé, Jean-Jacques (1986): *L'or pour l'art. De Mécène aux sponsors*, Flammarion, Paris.
- Ruddle, Helen – Mulvihill, Ray (1995): *Reaching out. Charitable giving and volunteering in the Republic of Ireland*, Policy Research Centre, Dublin.
- Salamon, Lester M. (1991): A piac kudarca, az öntevékenység kudarca és a kormány nonprofit szektorral kialakított kapcsolatai a modern jóléti államban, In: Kuti Éva – Marschall Miklós (szerk.): *A harmadik szektor. Tanulmányok*, Nonprofit Kutatócsoport, Budapest.
- Salamon, Lester M. (1993): *Investment management in the nonprofit sector: Studying the performance of private foundations*, In: Hammack, David C. – Young, Dennis R. (szerk.): *Nonprofit organizations in a market economy*, Jossey-Bass Publishers, San Francisco.
- Salamon, Lester M. – Anheier, Helmut K. (1995): *Szektor születik*, Nonprofit Kutatócsoport, Budapest.
- Salamon, Lester M. – Anheier, Helmut K. (1996): *Social origins of civil society: Explaining the nonprofit sector cross-nationally*, Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project No. 22, The Johns Hopkins University, Baltimore.
- Salamon, Lester M. – Anheier, Helmut K. (1999): *Szektor születik II. Összefoglaló egy nemzetközi nonprofit kutatás második szakaszáról*, Civitalis Egyesület, Budapest.
- Salamon, Lester M. – Anheier, Helmut K. – Sokolowski, Wojciech (1996): *The emerging sector. A statistical supplement*, The Johns Hopkins University, Baltimore.
- Salamon, Lester M. et al. (1999): *Global Civil Society. Dimensions of the nonprofit sector*, The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies, Baltimore.
- Sárközy Tamás (1991): Az alapítványok jogi szabályozása Magyarországon. In: Kuti Éva (szerk.) *Alapítványi Almanach, 1990*, Magyarországi Alapítványok Szövetsége – Selyemgombolyító Rt, Budapest.
- Sátor Balázs – Kapás Dorottya (szerk.) (1999): *Üzleti adományozói adattár*, Civil Társadalom Fejlődéséért Alapítvány, Budapest.
- Schervisch, Paul G. – Havens, John J. (1997): *Social participation and charitable giving: A multivariate analysis*, *Voluntas* 8/3.
- Scitovsky Tibor (1990): *Az örömtelen gazdaság (The joyless economy)*, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Sebestény István (1998): *Az önkormányzatok és a nonprofit szervezetek kapcsolata*, 1996, Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.

- Sebestény István (2001): A magyar nonprofit szektor nemzetközi és funkcionális megközelítésben, Statisztikai Szemle, 4-5.
- Sebestény István (2002): Az önkormányzatok és a nonprofit szervezetek kapcsolata, 2000, Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- Seibel, Wolfgang (1991): A kormány és a nonprofit szektor közötti kapcsolat nemzetközi összehasonlításban: Franciaország és az NSZK, Esély, 1.
- Sen, Amartya (1999): A jövedelemelosztás etikai kérdései: nemzeti és nemzetközi szinten (Ethical issues of income distribution at a national and international level), In Csaba Iván – Tóth István György (eds.): A jóléti állam politikai gazdaságtana, Osiris Kiadó – Láthatatlan Kollégium, Budapest.
- Siegel, Daniel – Yancey, Jenny (1992): A civil társadalom újjászületése, The Rockefeller Brothers Fund, Budapest.
- Sík László (1997): A közhasznú szervezetek államháztartási kapcsolatairól, Pénzügyi Szemle, 12.
- Simon, Herbert A. (1982a): Korlátozott racionalitás. Válogatott tanulmányok, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Simon, Herbert A. (1982b): A vezetői döntés új tudománya, Statisztikai Kiadó Vállalat, Budapest.
- Simon, Herbert A. (1995): Altruizmus és közgazdaságtan, Magyar Tudomány, 1.
- Smith, Bucklin & Associates (1997): Átfogó nonprofit menedzsment, CO-NEX Könyvkiadó Kft, Budapest.
- Smith, David H. (1997): The rest of the nonprofit sector: Grassroots associations as the dark matter ignored in prevailing “flat earth” maps of the sector, Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly, 2.
- Sokolowski, S. Wojciech (1996): Show me the way to the next worthy deed: toward a microstructural theory of volunteering and giving, Voluntas, 3.
- Swaim, C. Richard (1982): The National Endowment for the Arts: 1965–1980, In: Mulcahy, Kevin V. – Swaim, C. Richard (eds.): Public Policy and the arts, Westview Press, Boulder, Colorado.
- Szabó István (2000): A települési önkormányzatok és a civil szervezetek kapcsolatrendszere, In: Csegény Péter – Kákai László (szerk.): Köztes helyzet? A civil szervezetek és az önkormányzatok kapcsolatában, Miniszterelnöki Hivatal Civil Kapcsolatok Főosztálya, Budapest.
- Szádeczky Lajos (1913): Iparfejlődés és a céhek története Magyarországon I–II. Országos Iparegyesület, Budapest.
- Szalai Júlia (1997): Az egészségügyi alapítványokról, INFO-Társadalomtudomány, 42.
- Széman Zsuzsa (1996): Az önkormányzatok és a civil szféra kapcsolata, In: Lévai Katalin – Straussman, Jeffrey (szerk.): Innovatív önkormányzatok, Helyi Társadalom Kutató Csoport, Budapest.
- Széman Zsuzsa (1999): Két város szociális alternatívái az ezredfordulón, British Know How Fund – MTA Szociológiai Kutató Intézet, Budapest.
- Széman Zsuzsa – Harsányi László (1999): Halak és hálók (Kapcsolatok a helyi szociálpolitikában), Nonprofit Kutatócsoport – MTA Szociológiai Kutatóintézet, Budapest
- Széman Zsuzsa – Harsányi László (2000): Szociális kvartett, Civil szereplők négy magyar város szociális életében, Nonprofit Kutatócsoport – MTA Szociológiai Kutatóintézet, Budapest.
- Török Marianna (szerk.) (1995): Alapfokú kézikönyv civil szervezetek számára, Nonprofit Információs és Oktató Központ – Soros Alapítvány, Budapest.
- Useem, Michael (1991): A vállalati jótékonyság, In: Kuti Éva – Marschall Miklós (szerk.): A harmadik szektor. Tanulmányok, Nonprofit Kutatócsoport, Budapest.

- Useem, Michael – Kutner, Stephen I. (1986): Corporate contributions to culture and the arts: The organization of giving and the influence of the chief executive officer and other firms on company contributions in Massachusetts, In: Kuti Éva – Marschall Miklós (szerk.): A harmadik szektor. Tanulmányok, Nonprofit Kutatócsoport, Budapest.
- Vajda Ágnes (1995): Alapítványok, egyesületek és önkormányzati intézmények, Európa Fórum, 2.
- Vajda Ágnes (1997): A nonprofit szervezetek szerepe a társadalomépítésben, INFO-Társadalomtudomány 42.
- Vajda Ágnes (1999): A nonprofit szervezetek vállalkozásairól, Statisztikai Szemle, 8.
- Vajda Ágnes – Kuti Éva (2000): Állampolgári „szavazás” közpénzekről és civil szervezetekről, In: 1%. „Forintszavazatok” civil szervezetekre. Tanulmányok, Nonprofit Kutatócsoport, Budapest.
- Van Hulst, Michel (2001): Balancing a field of interests. Funds low. Expectations high, NGO News. A Regional Newsletter for CEE and NIS Non-Governmental Organizations, 19.
- Van Til, Jon and associates (1990): Critical issues in American philanthropy, Jossey-Bass Publishers, San Francisco – Oxford.
- Vargha Gyula (1880): Magyarország egyletei és társulatai 1878-ban, Hivatalos Statisztikai Közlemények, Országos Magyar Királyi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- Várhegyi György (1996): Független iskolák Magyarországon. Remények és valóság, AME, Budapest.
- Vörös József (1993): Termelés management, Janus Pannonius Egyetemi Kiadó, Pécs.
- Weisbrod, Burton A. (1991): A háromszektoros gazdaságban működő öntevékeny nonprofit szektor egy elmélete felé, In: Kuti Éva – Marschall Miklós (szerk.): A harmadik szektor. Tanulmányok, Nonprofit Kutatócsoport, Budapest.
- Zám Mária – Lux Judit (2001): A munknélkülieket segítő nonprofit szervezetek kapcsolatai, OFA, Budapest.
- Zsolnai László (1998): A felelős gazdasági döntéshozatal modellje, Közgazdasági Szemle, 2.
- Zsolnai László (2000): A döntéshozatal etikája, Kossuth Kiadó, Budapest.
- 1%. „Forintszavazatok” civil szervezetekre. Tanulmányok (2000), Nonprofit Kutatócsoport, Budapest.
- 6, Perri – Kuti Éva (1993): A közös piac veszélyei és kihívásai a magyar nonprofit szektor számára, Közgazdasági Szemle, 2.

FÜGGELÉK

I. tábla

A nonprofit szektor bevételei döntési mechanizmusok szerint, 2000

	Bevétel Milliárd Ft	Megoszlás %
Normatív központi költségvetési támogatás	26,4	5,3
Normatív önkormányzati támogatás	2,5	0,5
Törvényben rögzített elosztási mechanizmusok	28,9	5,8
Nem normatív központi költségvetési támogatás	59,9	12,1
Központi alapoktól kapott támogatás	19,6	4,0
ÁFA-visszatérítésből származó bevétel	3,0	0,6
Központi állami újraelosztási döntések	82,5	16,7
Nem normatív önkormányzati támogatás	23,9	4,8
Költségvetési intézménytől kapott támogatás	1,3	0,3
Helyi, önkormányzati újraelosztási döntések	25,2	5,1
Lakossági támogatás	11,2	2,3
Személyi jövedelemadó 1%-a	3,7	0,7
Vállalati támogatás	25,2	5,1
Átengedett iparüzési adó	0,7	0,1
Más nonprofit szervezetektől kapott támogatás	12,0	2,4
Külföldi támogatás	31,6	6,3
Magánszférában hozott újraelosztási döntések	84,4	16,9
Tagdíjbevétel magánszemélyektől	11,3	2,3
Tagdíjbevétel jogi személyektől	17,8	3,6
Résztvételi, kapcsolódási jellegű döntések	29,1	5,9
Alaptevékenység ár- és díjbevétele	133,1	26,9
Alaptevékenység értékesítési bevétele	20,9	4,2
Vállalkozási bevétel	65,2	13,2
Fogyasztói, vásárlói döntések	219,2	44,3
Kamatbevételek, kamatjóváírás	11,3	2,3
Pénzügyi műveletek bevétele	11,0	2,2
Hitel-, kölcsönfelvétel	2,9	0,6
Pénzpiaci mechanizmusok	25,2	5,1
Egyéb	1,0	0,2
Mindösszesen	495,5	100,0

Az eredeti adatok forrása: Bocz és szerzőtársai (2002)

II. tábla

A bevétellel rendelkező nonprofit szervezetek összetétele a különböző döntési mechanizmusok finanszírozásukban játszott szerepe szerint, 2000

Finanszírozási mechanizmus	Az adott mechanizmuson keresztül bevételben			
	részeseülő			nem részeseülő
	attól függő*	attól nem függő	összes	
	nonprofit szervezetek			
	száma			
Törvényben rögzített elosztási mechanizmusok	419	1 150	1 569	42 156
Központi állami újraelosztási döntések	1 829	7 972	9 801	33 924
Helyi, önkormányzati újraelosztási döntések	4 051	10 621	14 672	29 053
Magánszférában hozott újraelosztási döntések	12 402	14 771	27 173	16 552
Részvételi, kapcsolódási jellegű döntések	4 861	13 068	17 929	25 796
Fogyasztói, vásárlói döntések	4 639	9 689	14 328	29 397
Pénzpiaci mechanizmusok	3 102	28 198	31 300	12 425
	megoszlása, %			
Törvényben rögzített elosztási mechanizmusok	1,0	2,6	3,6	96,4
Központi állami újraelosztási döntések	4,2	18,2	22,4	77,6
Helyi, önkormányzati újraelosztási döntések	9,3	24,3	33,6	66,4
Magánszférában hozott újraelosztási döntések	28,4	33,8	62,2	37,8
Részvételi, kapcsolódási jellegű döntések	11,1	29,9	41,0	59,0
Fogyasztói, vásárlói döntések	10,6	22,2	32,8	67,2
Pénzpiaci mechanizmusok	7,1	64,5	71,6	28,4

III. tábla

A bevétellel rendelkező nonprofit szervezetek bevételei a különböző döntési mechanizmusok finanszírozásukban játszott szerepe szerint, 2000

Finanszírozási mechanizmus	Az adott mechanizmuson keresztül bevételben részeseülő		
	attól függő*	attól nem függő	összes
	nonprofit szervezet e forrásból származó bevételeinek		
	összege, Millió Ft		
Törvényben rögzített elosztási mechanizmusok	16,9	12,0	28,9
Központi állami újraelosztási döntések	41,3	41,2	82,5
Helyi, önkormányzati újraelosztási döntések	9,4	15,8	25,2
Magánszférában hozott újraelosztási döntések	55,2	29,2	84,4
Részvételi, kapcsolódási jellegű döntések	14,1	15,0	29,1
Fogyasztói, vásárlói döntések	164,8	54,4	219,2
Pénzpiaci mechanizmusok	4,5	20,7	25,2
Egyéb	–	1,0	1,0
Összesen	306,2	189,3	495,5
	megoszlása, %		
Törvényben rögzített elosztási mechanizmusok	58,3	41,7	100,0
Központi állami újraelosztási döntések	50,0	50,0	100,0
Helyi, önkormányzati újraelosztási döntések	37,3	62,7	100,0
Magánszférában hozott újraelosztási döntések	65,5	34,5	100,0
Részvételi, kapcsolódási jellegű döntések	48,5	51,5	100,0
Fogyasztói, vásárlói döntések	75,2	24,8	100,0
Pénzpiaci mechanizmusok	17,8	82,2	100,0
Egyéb	–	100,0	100,0
Összesen	61,8	38,2	100,0

Forrás: A KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások

* Ebbe a csoportba akkor soroltam a szervezetet, ha bevételeinek több mint kétharmadát egyetlen finanszírozási mechanizmus igénybevételével szerezte.

IV. tábla
A magyarországi nonprofit szektor bevételei tevékenységi területek és
döntési mechanizmusok szerint, 2000

Milliárd Ft

Tevékenységi terület	Normatív	Központi állami	Önkormányzati	Magán	Részvételi	Fogyasztói	Pénzpiaci	Egyéb	Összesen
<i>Jótekonyság, „klasszikus” jóléti szolgáltatások</i>									
Szociális ellátás	6,4	11,1	1,7	11,5	0,3	7,8	2,2	0,0	41,0
Egészségügy	2,1	4,2	0,5	4,9	0,1	6,2	0,5	0,0	18,5
Oktatás	13,0	9,7	1,5	19,7	0,1	18,3	4,0	0,0	66,3
Kutatás	–	2,6	0,2	3,2	0,7	7,3	1,3	0,0	15,3
Ált. adományosztás	–	1,7	–	2,9	–	0,0	0,3	0,0	4,9
Összesen	21,5	29,3	3,9	42,2	1,2	39,6	8,3	0,0	146,0
<i>Identitásteremtés, kultúra, kommunikáció</i>									
Kultúra	6,9	13,5	3,6	7,1	0,2	28,3	1,7	0,0	61,3
Vallás (egyház nélkül)	0,1	1,0	0,2	4,6	0,0	0,7	0,2	0,0	6,8
Emberi jogok	0,0	1,7	0,1	4,5	0,1	0,2	0,2	0,0	6,8
Nemzetközi kapcsolatok	–	3,0	0,1	2,1	0,1	1,8	0,3	0,0	7,4
Összesen	7,0	19,2	4,0	18,3	0,4	31,0	2,4	0,0	82,3
<i>Sport, rekreáció, szabadidős tevékenység</i>									
Sport	0,1	1,2	6,6	6,3	1,5	17,0	0,7	0,1	33,5
Rekreáció, hobbi	–	1,9	1,4	1,7	3,7	16,7	0,7	0,0	26,1
Összesen	0,1	3,1	8,0	8,0	5,2	33,7	1,4	0,1	59,6
<i>Helyi közösséghez kapcsolódó tevékenység</i>									
Környezetvédelem	–	2,2	0,9	2,3	0,1	3,6	0,4	0,0	9,5
Településfejlesztés	–	3,0	4,9	1,8	0,5	36,4	1,1	0,5	48,2
Tűzoltás	–	0,5	0,4	0,2	0,0	0,5	0,0	0,0	1,6
Közbiztonság védelme	–	1,4	0,5	0,7	0,0	0,5	0,2	0,0	3,3
Összesen	–	7,1	6,7	5,0	0,6	41,0	1,7	0,5	62,6
<i>Szakmai, gazdasági, politikai érdekképviselet</i>									
Gazdasági érdekvédelem	0,3	4,6	0,3	2,5	20,3	34,6	4,1	0,1	66,8
Ernyőszervezetek	–	5,3	0,5	1,8	1,0	7,1	0,3	0,0	16,0
Politikai szervezetek	–	0,5	0,0	0,8	0,0	0,0	0,1	0,0	1,4
Összesen	0,3	10,4	0,8	5,1	21,3	41,7	4,5	0,1	84,2
<i>Gazdaságfejlesztés, foglalkoztatás</i>									
	–	13,4	1,8	5,8	0,4	32,2	6,9	0,3	60,8
Mindösszesen	28,9	82,5	25,2	84,4	29,1	219,2	25,2	1,0	495,5

Forrás: A KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások

V. tábla
A magyarországi nonprofit szektor bevételei a szervezetek jellege és döntési mechanizmusok szerint, 2000

Milliárd Ft

A szervezet jellege	Normatív	Központi állami	Önkormányzati	Magán	Részvételi	Fogyasztói	Pénzpiaci	Egyéb	Összesen
Intézményesült szolgáltató szervezet	17,1	28,2	8,8	19,4	12,0	119,3	8,6	0,9	214,3
Kevésbé intézményesült szolgáltató szervezet	5,0	18,7	8,9	16,2	13,6	60,5	6,3	0,1	129,3
Intézményesült támogató szervezet	3,4	27,0	1,2	22,7	0,2	30,9	5,3	0,0	90,7
Kevésbé intézményesült támogató szervezet	3,1	6,6	2,8	20,0	0,8	4,9	4,0	0,0	42,2
Kisebb civil szervezet	0,3	2,0	3,5	6,1	2,5	3,6	1,0	0,0	19,0
Összesen	28,9	82,5	25,2	84,4	29,1	219,2	25,2	1,0	495,5

Forrás: A KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások

VI. tábla
A magyarországi nonprofit szektor bevételei szervezettípus és döntési mechanizmusok szerint, 2000

Milliárd Ft

Szervezettípus	Normatív	Központi állami	Önkormányzati	Magán	Részvételi	Fogyasztói	Pénzpiaci	Egyéb	Összesen
Alapítvány	10,2	19,5	5,0	55,5	–	30,1	12,9	0,1	133,3
Közalapítvány	8,1	19,9	1,7	5,8	–	17,1	1,8	0,0	54,4
Egyesület	2,4	13,7	10,2	15,7	8,7	51,2	2,7	0,1	104,7
Köztestület	0,3	2,5	0,0	1,0	7,0	4,2	0,6	0,0	15,6
Munkavállalói érdekképv.	–	0,2	0,2	1,2	4,1	2,3	0,7	0,0	8,7
Munkáltatói érdekképv.	–	3,8	0,1	1,1	9,3	29,4	2,9	0,0	46,6
Közhasznú társaság	5,4	22,2	8,0	3,1	–	83,0	3,2	0,8	125,7
Intézmény	2,5	0,7	0,0	1,0	–	1,9	0,4	0,0	6,5
Összesen	28,9	82,5	25,2	84,4	29,1	219,2	25,2	1,0	495,5

Forrás: A KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások

VII. tábla
A magyarországi nonprofit szektor bevételei szervezetnagyság és döntési mechanizmusok szerint, 2000

Milliárd Ft

A szervezet bevételeinek nagysága (ezer Ft)	Normatív	Központi állami	Önkormányzati	Magán	Részvételi	Fogyasztói	Pénzpiaci	Egyéb	Összesen
1-100	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0	0,4
101-500	0,0	0,2	0,6	1,4	0,5	0,2	0,3	0,0	3,2
501-1000	0,1	0,4	0,8	1,8	0,5	0,5	0,3	0,0	4,4
1001-5000	0,4	2,4	3,2	8,1	2,9	5,5	1,5	0,0	24,0
5001-50000	4,9	12,7	8,5	20,3	8,9	36,1	4,8	0,0	96,2
50001-500000	15,7	30,4	9,8	29,3	14,6	66,6	10,0	0,2	176,6
500001-	7,8	36,4	2,2	23,4	1,6	110,3	8,2	0,8	190,7
Összesen	28,9	82,5	25,2	84,4	29,1	219,2	25,2	1,0	495,5

Forrás: A KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások

VIII. tábla

A magyarországi nonprofit szektor bevételei a szervezetek közhasznúsági státusa és döntési mechanizmusok szerint, 2000

Milliárd Ft

Közhasznúsági státus	Normatív	Központi állami	Önkormányzati	Magán	Részvételi	Fogyasztói	Pénzpiaci	Egyéb	Összesen
Nem közhasznú	6,8	26,2	10,8	31,3	23,8	119,6	13,7	0,9	233,1
Közhasznú	5,0	18,7	7,5	32,8	4,1	41,8	7,4	0,0	117,3
Kiemelkedően közhasznú	17,1	37,6	6,9	20,3	1,2	57,8	4,1	0,1	145,1
Összesen	28,9	82,5	25,2	84,4	29,1	219,2	25,2	1,0	495,5

Forrás: A KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások

IX. tábla

A magyarországi nonprofit szektor bevételei a szervezetek székhelye és döntési mechanizmusok szerint, 2000

Milliárd Ft

Településtípus	Normatív	Központi állami	Önkormányzati	Magán	Részvételi	Fogyasztói	Pénzpiaci	Egyéb	Összesen
Főváros	17,2	59,0	7,1	59,1	16,2	134,6	17,8	0,4	311,4
Megyeszékhely	6,1	10,2	6,4	10,3	9,0	49,6	4,2	0,1	95,9
Többi város	3,8	7,3	7,8	10,5	2,4	22,4	2,1	0,0	56,3
Község	1,8	6,0	3,9	4,5	1,5	12,6	1,1	0,5	31,9
Összesen	28,9	82,5	25,2	84,4	29,1	219,2	25,2	1,0	495,5

Forrás: A KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások



A kölcsönzés határideje:

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.